

**PENGARUH PROMOTIONAL MIX TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ETERNIT MECO
MALANG**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam memenuhi Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi : Manajemen**



Disusun oleh :

**RIMBAWATI CHANDRA NUR LESTARI
02.220.068**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
2006**

PENGARUH PROMOTIONAL MIX TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ETERNIT MECO MALANG

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Rimbawati Chandra Nur Lestari
Nomor Pokok : 02.220.068
Universitas : Merdeka Malang
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : PENGARUH PROMOTIONAL MIX TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ETERNIT MECO MALANG

Malang,

DISETUJUI DAN INTERIMA

Ketua Program Studi



(Dra. Erna Setijani, MM)


Pembimbing



(Dr. Abdul Manan, MS)

Dekan Fakultas Ekonomi




Drs. M. A. H. SUMTAKY, M.Si


**PENGARUH PROMOTIONAL MIX TERHADAP VOLUME
PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ETERNIT MECO MALANG**

Dipersiapkan dan Disusun Oleh:
RIMBAWATI CHANDRA NUR LESTARI
02.22.0068

Telah Dipertahankan Di depan Dewan Penguji
Pada Tanggal 25 Pebruari 2006

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji


(DR. H. ABDUL MANAN, MS)

Sekretaris Penguji


(DRS. ABD. MANAP W,MM)

Anggota Penguji


(DRS. PUJO SUGITO, M.BA)


Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi

Malang, Februari 2006

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Merdeka Malang




Drs. MAXION SUMTAKY, M.Si



No : 001/SK-MC/2006
Lampiran : Arsip
Hal : Penelitian Skripsi

Malang, Desember 2005

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, kami selaku Pimpinan Perusahaan Eternit MECO di Malang, dengan ini menerangkan bahwa saudari yang tersebut ini :

Nama : **RIMBAWATI CHANDRA**
NPK : **02220068**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Fakultas : **EKONOMI**
Universitas : **MERDEKA MALANG**

Benar-benar telah melakukan penelitian di perusahaan kami terhitung sejak tanggal 5 Desember sampai dengan selesai. Dengan judul penelitian **"PENGARUH PROMOTIONAL MIX TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ETERNIT MECO MALANG"**.

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat Kami,

Tjandra Gunawan

MECO

Jl. BANDULAN VIII

BERITA ACARA BIMBINHAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : RIMBAMAZI, CHANDRA
 Nomor Pokok : 02220063
 Jurusan : Manajemen
 Bidang Kajian Skripsi : PEMASARAN
 Judul Skripsi : PELIHARAAN PROGNOSTIKAL MIX TERHADAP VOLATILE
 PERJUALAN PADA PERUSAHAAN INTERNET MEGO MALANG

Tanggal pengajuan Skripsi :

Tanggal selesai penulis skripsi :

Nama Dosen Pembimbing : DR. H. ABDUL MAJID, MS

Keterangan Konsultasi : 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102. 103. 104. 105. 106. 107. 108. 109. 110. 111. 112. 113. 114. 115. 116. 117. 118. 119. 120. 121. 122. 123. 124. 125. 126. 127. 128. 129. 130. 131. 132. 133. 134. 135. 136. 137. 138. 139. 140. 141. 142. 143. 144. 145. 146. 147. 148. 149. 150. 151. 152. 153. 154. 155. 156. 157. 158. 159. 160. 161. 162. 163. 164. 165. 166. 167. 168. 169. 170. 171. 172. 173. 174. 175. 176. 177. 178. 179. 180. 181. 182. 183. 184. 185. 186. 187. 188. 189. 190. 191. 192. 193. 194. 195. 196. 197. 198. 199. 200. 201. 202. 203. 204. 205. 206. 207. 208. 209. 210. 211. 212. 213. 214. 215. 216. 217. 218. 219. 220. 221. 222. 223. 224. 225. 226. 227. 228. 229. 230. 231. 232. 233. 234. 235. 236. 237. 238. 239. 240. 241. 242. 243. 244. 245. 246. 247. 248. 249. 250. 251. 252. 253. 254. 255. 256. 257. 258. 259. 260. 261. 262. 263. 264. 265. 266. 267. 268. 269. 270. 271. 272. 273. 274. 275. 276. 277. 278. 279. 280. 281. 282. 283. 284. 285. 286. 287. 288. 289. 290. 291. 292. 293. 294. 295. 296. 297. 298. 299. 300. 301. 302. 303. 304. 305. 306. 307. 308. 309. 310. 311. 312. 313. 314. 315. 316. 317. 318. 319. 320. 321. 322. 323. 324. 325. 326. 327. 328. 329. 330. 331. 332. 333. 334. 335. 336. 337. 338. 339. 340. 341. 342. 343. 344. 345. 346. 347. 348. 349. 350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377. 378. 379. 380. 381. 382. 383. 384. 385. 386. 387. 388. 389. 390. 391. 392. 393. 394. 395. 396. 397. 398. 399. 400. 401. 402. 403. 404. 405. 406. 407. 408. 409. 410. 411. 412. 413. 414. 415. 416. 417. 418. 419. 420. 421. 422. 423. 424. 425. 426. 427. 428. 429. 430. 431. 432. 433. 434. 435. 436. 437. 438. 439. 440. 441. 442. 443. 444. 445. 446. 447. 448. 449. 450. 451. 452. 453. 454. 455. 456. 457. 458. 459. 460. 461. 462. 463. 464. 465. 466. 467. 468. 469. 470. 471. 472. 473. 474. 475. 476. 477. 478. 479. 480. 481. 482. 483. 484. 485. 486. 487. 488. 489. 490. 491. 492. 493. 494. 495. 496. 497. 498. 499. 500. 501. 502. 503. 504. 505. 506. 507. 508. 509. 510. 511. 512. 513. 514. 515. 516. 517. 518. 519. 520. 521. 522. 523. 524. 525. 526. 527. 528. 529. 530. 531. 532. 533. 534. 535. 536. 537. 538. 539. 540. 541. 542. 543. 544. 545. 546. 547. 548. 549. 550. 551. 552. 553. 554. 555. 556. 557. 558. 559. 560. 561. 562. 563. 564. 565. 566. 567. 568. 569. 570. 571. 572. 573. 574. 575. 576. 577. 578. 579. 580. 581. 582. 583. 584. 585. 586. 587. 588. 589. 590. 591. 592. 593. 594. 595. 596. 597. 598. 599. 600. 601. 602. 603. 604. 605. 606. 607. 608. 609. 610. 611. 612. 613. 614. 615. 616. 617. 618. 619. 620. 621. 622. 623. 624. 625. 626. 627. 628. 629. 630. 631. 632. 633. 634. 635. 636. 637. 638. 639. 640. 641. 642. 643. 644. 645. 646. 647. 648. 649. 650. 651. 652. 653. 654. 655. 656. 657. 658. 659. 660. 661. 662. 663. 664. 665. 666. 667. 668. 669. 670. 671. 672. 673. 674. 675. 676. 677. 678. 679. 680. 681. 682. 683. 684. 685. 686. 687. 688. 689. 690. 691. 692. 693. 694. 695. 696. 697. 698. 699. 700. 701. 702. 703. 704. 705. 706. 707. 708. 709. 710. 711. 712. 713. 714. 715. 716. 717. 718. 719. 720. 721. 722. 723. 724. 725. 726. 727. 728. 729. 730. 731. 732. 733. 734. 735. 736. 737. 738. 739. 740. 741. 742. 743. 744. 745. 746. 747. 748. 749. 750. 751. 752. 753. 754. 755. 756. 757. 758. 759. 760. 761. 762. 763. 764. 765. 766. 767. 768. 769. 770. 771. 772. 773. 774. 775. 776. 777. 778. 779. 780. 781. 782. 783. 784. 785. 786. 787. 788. 789. 790. 791. 792. 793. 794. 795. 796. 797. 798. 799. 800. 801. 802. 803. 804. 805. 806. 807. 808. 809. 810. 811. 812. 813. 814. 815. 816. 817. 818. 819. 820. 821. 822. 823. 824. 825. 826. 827. 828. 829. 830. 831. 832. 833. 834. 835. 836. 837. 838. 839. 840. 841. 842. 843. 844. 845. 846. 847. 848. 849. 850. 851. 852. 853. 854. 855. 856. 857. 858. 859. 860. 861. 862. 863. 864. 865. 866. 867. 868. 869. 870. 871. 872. 873. 874. 875. 876. 877. 878. 879. 880. 881. 882. 883. 884. 885. 886. 887. 888. 889. 890. 891. 892. 893. 894. 895. 896. 897. 898. 899. 900. 901. 902. 903. 904. 905. 906. 907. 908. 909. 910. 911. 912. 913. 914. 915. 916. 917. 918. 919. 920. 921. 922. 923. 924. 925. 926. 927. 928. 929. 930. 931. 932. 933. 934. 935. 936. 937. 938. 939. 940. 941. 942. 943. 944. 945. 946. 947. 948. 949. 950. 951. 952. 953. 954. 955. 956. 957. 958. 959. 960. 961. 962. 963. 964. 965. 966. 967. 968. 969. 970. 971. 972. 973. 974. 975. 976. 977. 978. 979. 980. 981. 982. 983. 984. 985. 986. 987. 988. 989. 990. 991. 992. 993. 994. 995. 996. 997. 998. 999. 1000.

Tanggal Konsultasi	Paraf Pembimbing	Keterangan
28 September 2005		Judul
10 Oktober 2005		Proposal & Perbaikan
25 November 2005		Bab I & II
9 Desember 2005		Perbaikan
14 Januari 2006		Bab I & V
6 Februari 2006		Perbaikan
13/2/06		Free skripsi

Mengetahui / Menyetujui :
 Dosen Pembimbing
 DR. H. ABDUL MAJID, MS

Malang,
 Universitas Merdeka Malang
 DR. MAXION SUMTAKY, Msi

Daftar : Rangkap 2 (dua)
 untuk mahasiswa
 untuk Pembimbing

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : RIMBAWATI CHANDRA NUR LESTARI

Nomor Pokok : 02.22.0068

Universitas : MERDEKA MALANG

Fakultas : EKONOMI

Program Studi : MANAJEMEN

Tempat dan Tanggal Lahir : MALANG, 14 JANUARI 1984

Alamat : JL. MUJAMIL 2 NO. 11 KARANGLO BANJARARUM
SINGOSARI-MALANG

Nama Orang Tua (Ayah) : ASEP WAHYU
(Ibu) : SITI AISYAH

Riwayat Pendidikan : - Tahun 1996 lulus SD Negeri Banjararum 01
Singosari
- Tahun 1999 lulus SLTP Negeri 02 Singosari
- Tahun 2002 lulus SLTA Negeri 09 Malang
- Tahun 2002 terdaftar sebagai mahasiswa
Fakultas Ekonomi Program Studi
Manajemen Universitas Merdeka Malang.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan mengucap puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya yang besar. Atas bimbingan dan karunia-Nya lah penulis dapat menyusun skripsi ini dengan baik dan lancar.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana ekonomi pada fakultas ekonomi jurusan manajemen Universitas Merdeka Malang.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis telah berusaha semaksimal mungkin, namun dengan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis, penulis menyadari masih adanya kelemahan-kelemahan dan kekurangan dalam skripsi ini baik mengenai mutu maupun cara penyusunannya.

Banyak petunjuk, bimbingan, dorongan dan bantuan serta fasilitas yang telah penulis peroleh dalam penyusunan skripsi ini, sehingga pada kesempatan yang baik ini perkenankanlah penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam mempersiapkan, menyusun, serta menyelesaikan skripsi ini, khususnya kepada:

1. Bapak Drs. Maxion Sumtaky, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.

2. Ibu Dra. Erna Setijani, MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
3. Bapak Dr. H. Abdul Manan, MS, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, tambahan wawasan dan saran-saran yang berguna bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Tjandra Gunawan, selaku Pimpinan Perusahaan Eternit MECO Malang yang telah berkenan memberi ijin pada penulis untuk melakukan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Naniek, selaku Marketing Manager pada Perusahaan Eternit MECO Malang yang telah meluangkan waktu untuk memberi saran, masukan, dan bimbingan yang berguna bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Yang terkasih Ayahanda, Ibunda, dan kakakku yang senantiasa memberi dorongan, bimbingan, dukungan, doa, dan bantuan moril maupun materiil sampai terselesaikannya skripsi ini.
7. Especially for "Ahmad" thanks for perhatian, dukungan, kesabaran, ketulusan, doa dan kasih sayangnya, and thanks for everything.
8. Sobat-sobat terbaikku lilis, adiba, susan, erlin, lia, mira, dan semua teman-teman di kelas B manajemen angkatan 2002 kompak selalu serta teman-teman di new camp Eno', Nie-nie, Muria (yang telah membantu dalam segala suasana Makacih banget)

9. Dan terima kasih kepada semua rekan yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah membantu penulis sehingga terselesaikannya skripsi ini.

Akhir kata penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena terbatasnya kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman penulis. Oleh sebab itu, dengan senang hati penulis menerima segala saran dan kritik dari pembaca sehingga di masa mendatang penulis mempunyai wawasan dan pandangan yang lebih luas lagi.

Mudah-mudahan apa yang telah penulis hasilkan dapat memberikan manfaat kepada pembaca dan mereka yang memerlukan.

Wabillahitaufiq Walhidayah

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Malang, Februari 2006

Penulis

Rimbawati Chandra

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERSETUJUAN TIM PENGUJI	iii
LEMBAR SURAT KETERANGAN PENELITIAN	iv
LEMBAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAKSI	xi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian	4
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	5
1. Arti dan Pentingnya Pemasaran.....	5
2. Pengertian Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	7
a. Produk (<i>product</i>).....	8

b. Harga (<i>price</i>).....	9
c. Saluran Distribusi (<i>place</i>).....	11
d. Promosi (<i>promotion</i>)	13
3. Pengertian Bauran Promosi (<i>Promotional Mix</i>)	15
a. Periklanan (<i>advertising</i>)	16
b. Promosi penjualan (<i>sales promotion</i>)	17
c. <i>Personal selling</i>	19
d. Publisitas	21
4. Peranan Promotional Mix Dalam Meningkatkan Volume Penjualan	23
5. Hasil Penelitian Terdahulu Yang Relevan	24
B. Hipotesis	25

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel	26
1. Identifikasi Konseptual Variabel	26
2. Definisi Konseptual Variabel	26
B. Definisi Operational Variabel	27
C. Ruang Lingkup Penelitian	29
D. Lokasi Penelitian	29
E. Sumber Data	29
1. Data Primer	29
2. Data Sekunder	30

F. Teknik Pengumpulan Data	30
1. Interview	30
2. Dokumentasi	30
G..Teknik Analisa Data	30
1. Analisis Kualitatif	30
2. Analisi Kuantitatif	31
a. Analisis Regresi Linier Berganda	31
b. Uji F	32
c. Uji t	32

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL
PENELITIAN**

A. Hasil Penelitian	34
1. Sejarah Singkat Perusahaan	34
2. Lokasi Perusahaan	35
3. Bentuk Hukum Perusahaan	38
4. Struktur Organisasi	38
5. Organisasi dan Personalia	42
6. Proses Produksi dan Hasil Produksi	47
7. Pemasaran / Penjualan	52
8. Tujuan Perusahaan	57
B. Pembahasan Hasil Penelitian	58
1. Deskripsi Variabel	59

2. Analisis Hasil Penelitian	63
a. Regresi Linier Berganda	64
b. Uji F	66
c. Uji t	68
C. Implementasi Hasil Penelitian	72
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	74
B. Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Bagan Struktur Organisasi Perusahaan Eternit MECO MALANG ...	39
Kurva Kriteria Penerimaan atau Penolakan Hipotesis Berdasarkan Uji F	67
Penentuan Daerah Penerimaan atau Penolakan Ho Berdasarkan Uji t (X_1) <i>advertising</i>	69
Penentuan Daerah Penerimaan atau Penolakan Ho Berdasarkan Uji t (X_2) <i>sales promotion</i>	70
Penentuan Daerah Penerimaan atau Penolakan Ho Berdasarkan Uji t (X_3) <i>personal selling</i>	71
Penentuan Daerah Penerimaan atau Penolakan Ho Berdasarkan Uji t (X_4) <i>publisitas</i>	72

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Uraian Jumlah Karyawan Perusahaan Eternit MECO MALANG Tahun 2005	43
Tabel 2 : Tingkat Pendidikan Tenaga Kerja Perusahaan Eternit MECO MALANG Tahun 2005	44
Tabel 3 : Jam masuk Kerja Karyawan Perusahaan Eternit MECO MALANG Tahun 2005	44
Tabel 4 : Data Penjualan Perusahaan Eternit MECO MALANG Tahun 2000-2005	54
Tabel 5 : Data Biaya <i>Advertising, Sales Promotion, Personal Selling,</i> Dan Publisitas Perusahaan Eternit MECO MALANG Tahun 2000-2005.....	56
Tabel 6 : Data Biaya <i>Advertising</i> Perusahaan Eternit MECO MALANG Tahun 2000-2005	59
Tabel 7 : Data Biaya <i>Sales Promotion</i> Perusahaan Eternit MECO MALANG	60
Tabel 8 : Data Biaya <i>Personal Selling</i> Perusahaan Eternit MECO MALANG	61
Tabel 9 : Data Biaya Publisitas Perusahaan Eternit MECO MALANG Tahun 2000-2005	62
Tabel 10: Volume Penjualan Perusahaan Eternit MECO MALANG Tahun 2000-2005	63

Tabel 11: Perhitungan Regresi Linier Berganda Data Biaya <i>Advertising</i> , <i>Sales Promotion</i> , <i>Personal Selling</i> , dan Publisitas Terhadap Volume Penjualan Perusahaan Eternit MECO MALANG ..64	
Tabel 12: Perbandingan t_{hitung} dan t_{tabel}	68

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda	77

ABSTRAKSI

Pemasaran telah menjadi subyek yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari sejalan dengan semakin berkembangnya perekonomian. Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Tanggung jawab pokok seorang manajer pemasaran adalah melakukan analisis pasar, merencanakan, dan melaksanakan program-program pemasaran, melakukan pengawasan, dan evaluasi untuk mempengaruhi tingkat, saat, dan sifat permintaan yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya. Salah satu upaya agar produk yang dihasilkan dapat diterima konsumen adalah dengan melaksanakan pemasaran secara tepat dan terpadu sesuai dengan situasi dan kondisi perusahaan itu sendiri. Dalam hal ini *promotional mix* yang telah dilakukan oleh perusahaan eternit MECO MALANG berupa *advertising*, *sales promotion*, *personal selling*, dan publisitas. Sedangkan kegiatan *advertising* melalui kalender, kegiatan *sales promotion* melalui pemberian jaminan produk dan potongan harga sebesar 5 %, kegiatan *personal selling* melalui pemberian informasi atas produknya kepada pelanggan yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan itu sendiri, kegiatan publisitas melalui hubungan dengan masyarakatnya. Dari uraian di atas, maka penulis ingin mengetahui dan meneliti lebih jauh tentang kegiatan pemasaran di perusahaan eternit MECO MALANG khususnya tentang seberapa pentingnya *promotional mix* dapat meningkatkan volume penjualan, sehingga penulis memilih judul "PENGARUH PROMOTIONAL MIX TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ETERNIT MECO MALANG".

Dalam penelitian ini menggunakan teknik analisa data kuantitatif dengan regresi linier berganda setelah dilakukan analisis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda didapatkan nilai konstanta (B_0) sebesar -652419287,295 menunjukkan besarnya penjualan jika tidak ada pengaruh *advertising*, *sales promotion*, *personal selling*, dan publisitas.

Besarnya koefisien determinasi (R^2) = 0,996 dan setelah disesuaikan menjadi adjusted R square sebesar 99,6 % menunjukkan *advertising*, *sales promotion*, *personal selling*, dan publisitas secara bersama-sama memberikan kontribusi / sumbangan sebesar 99,6 % terhadap perubahan volume penjualan, sedangkan sisanya sebesar 0,4 % merupakan sumbangan variabel lain yang tidak diamati dalam penelitian ini. Uji F dengan cara membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} , pada tingkat kepercayaan 95 % ($\alpha = 0,05$) dan $df = 4 ; 6$ diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 5,19 sedangkan nilai F_{hitung} sebesar 61,323. Dengan demikian nilai $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi terbukti secara statistik bahwa ada pengaruh yang nyata antara variabel *promotional mix* *advertising*, *sales promotion*, *personal selling*, dan publisitas secara

bersama-sama terhadap peningkatan volume penjualan. Untuk mengetahui variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan, dapat dilihat dari besarnya t_{hitung} . Dapat diketahui variabel bebas X_1 (*advertising*) adalah variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan, hal ini dapat diketahui karena variabel bebas X_1 (*advertising*) mempunyai nilai koefisien tertinggi yaitu 62,765 dibandingkan dengan variabel bebas lain, selain itu nilai t_{hitung} variabel bebas X_1 (*advertising*) juga memiliki nilai paling besar yaitu 3,416 sehingga hipotesis kedua yang menyatakan bahwa *advertising* mempunyai pengaruh paling dominan terhadap peningkatan volume penjualan dapat diterima dan telah teruji secara statistik.

Dari hasil analisis penelitian secara keseluruhan, maka saran yang dapat disampaikan hendaknya dilakukan penelitian lanjutan untuk mengetahui variabel lain yang mempengaruhi peningkatan volume penjualan yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Karena dengan mengetahui variabel lain tersebut akan diketahui hal-hal lain yang mempengaruhi peningkatan volume penjualan pada perusahaan eternit MECO MALANG.