

## RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh beberapa variabel terhadap volume penjualan export atas udang beku pada PT. INDORASA CENTRALCOOP SEAFOODS, Surabaya. Variabel-variabel tersebut adalah harga jual produk udang beku PT. ICS, Surabaya, variasi produk, harga jual pesaing, biaya promosi, personal selling, dan tingkat nilai tukar Rp terhadap \$. Terdapat enam variabel bebas dalam penelitian ini, yaitu harga jual produk udang beku PT. ICS, Surabaya, variasi produk, harga jual pesaing, biaya promosi, personal selling, dan tingkat nilai tukar Rp terhadap \$, sedangkan variabel tidak bebasnya adalah volume penjualan export atas udang beku pada PT. ICS, Surabaya. Hipotesis dalam penelitian ini adalah pengaruh harga jual produk udang beku PT. ICS, Surabaya, variasi produk, harga jual pesaing, biaya promosi, personal selling, dan tingkat nilai tukar Rp terhadap \$ US terhadap volume penjualan export atas udang beku pada PT. ICS, Surabaya. Penelitian dilakukan dengan menggunakan data kontinyu dengan klasifikasi data ratio. Sampel yang digunakan dari data tiap bulan yang berasal dari tahun 1996 sampai dengan tahun 2000. Model analisis yang digunakan untuk analisis data dalam penelitian ini adalah "Regresi Linear Berganda", dengan bantuan program SPSS v 10 untuk membuktikan hipotesis dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variasi harga jual produk udang beku PT. ICS, Surabaya, variasi produk, harga jual pesaing, biaya promosi, personal selling, dan tingkat nilai tukar Rp terhadap \$ US secara serentak mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan export atas udang beku pada PT. ICS, Surabaya.

Dari hasil analisis regresi, menunjukkan bahwa terdapat 4 (empat) variabel bebas yang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan export atas udang beku pada PT. ICS, Surabaya. Empat variabel tersebut adalah harga jual produk udang beku, variasi produk, biaya promosi, dan personal selling. Sedangkan 2 (dua) variabel yang mempunyai pengaruh yang tidak signifikan adalah harga jual pesaing dan tingkat nilai tukar Rp terhadap \$US.

Model regresi yang dapat ditampilkan dalam penelitian ini adalah :

$$Y = 29756.57 + 18577.21 \text{ variasi produk} - 1255.378 \text{ harga produk} \\ + 2988.799 \text{ personal selling} + 9.733 \text{ biaya promosi}$$

Pada model tersebut mempunyai  $R^2$  sebesar 0.976 yang mempunyai arti bahwa 97,6 % variasi volume penjualan export atas udang beku PT. ICS, Surabaya perubahannya diberikan secara bersama sama oleh variasi harga jual produk udang beku PT. ICS, Surabaya, variasi produk, biaya promosi, dan personal selling, sedangkan sisanya sebesar 2.24 % diberikan oleh variasi lain diluar penelitian ini.