

**ABSTRAK**  
**PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK**  
**TERHADAP VOLUME PENJUALAN**

**Studi kasus pada CV Ubet di Yogyakarta**

**Oleh**  
**Antonius Didik Haryono**  
**Universitas Sanata Dharma**  
**Yogyakarta**  
**2005**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah diversifikasi produk berpengaruh terhadap volume penjualan dan untuk mengetahui penjualan produk diversifikasi manakah yang memberikan sumbangan terbesar terhadap volume penjualan total. Penelitian ini adalah studi kasus pada CV Ubet di Yogyakarta yang memproduksi produk dari emas, perak, tembaga dan kuningan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, observasi dan dokumentasi.

Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah adalah analisis regresi linier sederhana dan analisis persentase. Berdasarkan analisis regresi linier sederhana diperoleh hasil bahwa  $Y = -177,699 + 196,868 X$ , yang berarti bahwa diversifikasi produk berpengaruh positif terhadap volume penjualan. Nilai *R Square* sebesar 95,9 % yang berarti diversifikasi produk memberikan pengaruh sebesar 95,9 % terhadap volume penjualan. Dengan hasil pengujian signifikansi koefisien regresi dengan uji *t* dihasilkan  $t_{hitung} (13,559) > t_{tabel} (2,306)$  yang berarti ada pengaruh secara signifikan diversifikasi produk terhadap volume penjualan.

Berdasarkan analisis persentase diperoleh hasil bahwa dari semester I tahun 1999 sampai semester X tahun 2003 yang memberikan sumbangan terbesar terhadap volume penjualan total dari perusahaan yang diteliti adalah Cincin Secapa. Cincin Secapa ini memberikan sumbangan sebesar 30,37 % dari volume penjualan total.

## ABSTRACT

### THE INFLUENCE OF PRODUCT DIVERSIFICATION ON SALES VOLUME

A Case Study on CV Ubet Yogyakarta

by

Antonius Didik Haryono  
Sanata Dharma University

Yogyakarta

2005

The aim of this research was to find out whether product diversification influenced volume and which product diversification sales gave significant contribution to the total sales volume. This research was a case study conducted at CV Ubet Yogyakarta. The products of this CV are varied. They are from gold, silver, copper, and brass. The data were collected using interview, observation, and documentation methods.

The techniques used to analyze the data were simple linear regression analysis and percentage analysis. Based on the first analysis, it is revealed that  $Y = -177,699 + 196,868 X$ . This means that the product diversification gives positive influence on sales volume. It is also found that *R Square* is 95,9 % which indicates that the product diversification influences sales volume as much as 95,9 %. From the testing of the regression coefficient significance using t testing, it is known that  $t_{count} > t_{table}$ . This means product diversification significantly influences the sales volume.

Based on the percentage analysis, it can be found that from the first semester year 1999 up to the tenth semester of the year 2000, the most significant contribution to the total sales volume was given by Secapa rings. Their contribution is as much as 30,37 % out of the total sales volume.