

ABSTRAK

Ban merupakan salah satu komponen utama dari mobil. Fungsinya menyangkut keselamatan karena hanya ban yang menempel langsung ke permukaan jalan. Dalam pasar ban Indonesia banyak merek yang terlibat. Salah satunya adalah XYZ yang merupakan merek buatan PT. XYZ. Dalam perjalanannya PT. XYZ belum menemukan cara untuk memaksimalkan penjualan mereka. Untuk itu diperlukan analisa yang tepat guna menghasilkan kebijakan perusahaan yang dapat memaksimalkan penjualan. Dalam penelitian ini dilakukan analisa terhadap penjualan PT. XYZ menggunakan metode analisis regresi linier berganda yaitu suatu metode yang bersifat menjelaskan atau membahas data yang ada dihubungkan dengan teori-teori yang terkait dengan objek penelitian, untuk selanjutnya diambil suatu kesimpulan (hipotesis) dengan menggunakan program SPSS didalamnya. Dan hasil penelitiannya variabel promosi, selera konsumen dan pelayanan sangat berpengaruh terhadap meningkatnya penjualan ban yaitu sekitar 95,10%.

Kata kunci : Statistik, Penjualan, Regresi Linier Berganda, SPSS.

U N I V E R S I T A S
M E R C U B U A N A

ABSTRACT

Tires are one of the main components of the car. Its function concerns safety because only tires that attach directly to the road surface. In the Indonesian tire market many brands are involved. One of them is XYZ which is a brand made by PT. XYZ. On the way PT. XYZ hasn't found a way to maximize their sales. For this reason, proper analysis is needed to produce company policies that can maximize sales. In this research an analysis of the sales of PT. XYZ uses a multiple linear regression analysis method, which is a method that describes or discusses existing data associated with theories related to the object of research, then a conclusion (hypothesis) is taken using the SPSS program in it. And the results of his research on promotion variables, consumer tastes and services greatly influence the increase in tire sales, which is around 95.10%.

Keywords : Statistics, Sell, Multiple Linier Regssion, SPSS.

