

# **Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih**

**Oleh**

**Ignatius Bimo Nugroho Saka**

## **Abstrak**

Penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh variabel Volume Penjualan dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia dan sektor aneka industri di Indonesia Stock Exchange (IDX) periode 2014-2016. Sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah 64 perusahaan manufaktur sektor aneka industri dan industri dasar dan kimia yang terdapat di Indonesia Stock Exchange periode 2014-2016 dengan metode *purposive sampling*. Data diperoleh dari laporan keuangan dan *annual report* perusahaan yang telah di publikasi. Dari jenis perusahaan yang telah ditentukan, diperoleh jumlah sampel sebanyak 64 perusahaan dengan total sampel 192 data dan setelah menghilangkan data outlier, akhirnya menghasilkan 149 sampel yang siap dianalisis dan diuji. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 5%. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih, (2) Biaya Promosi berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih.

Kata kunci: Volume Penjualan, Biaya Promosi, Laba Bersih.

# ***The Effect of Sales Volume and Promotion Cost on Net Income***

***By***

***Ignatius Bimo Nugroho Saka***

***Abstract***

*This study was conducted to examine the effect of Sales Volume and Promotion Variables on Net Income in manufacturing companies of various industry and basic industries and chemical industries in Indonesia Stock Exchange (IDX) period 2014-2016. Sample used in this research is 64 manufacturing companies various industry and basic industry and chemical industry in Indonesia Stock Exchange period 2014-2016 with purposive sampling method. Data obtained from financial reports and company annual report that has been in publication. From the type of company that has been determined, obtained the number of samples of 64 companies with a total sample of 192 data and after eliminating the outlier data, finally produced 149 samples ready to be analyzed and tested. The analysis technique used in this study is multiple linear regression using significance level of 5%. The results of this study indicate that (1) Sales Volume has significant effect on Net Profit, (2) Promotion Cost has significant effect to Net Profit.*

***Keywords:*** Sales Volume, Promotion Cost, Net Income.