

**Pengaruh Biaya Iklan dan Biaya Tenaga Penjual (*Personal Selling*)
Terhadap Hasil Penjualan Perumahan Jala Utama
pada PT. Jala Mitra Internusa Padang**

Skripsi S1 oleh : Dona Erika
Pembimbing : Drs. Jhon Edwar. MM

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh biaya iklan dan biaya tenaga penjual terhadap hasil penjualan perumahan pada PT. Jala Mitra Internusa Padang.

Metode analisis yang digunakan adalah Uji Asumsi Klasik, Uji Regresi Linier Berganda, dan uji hipotesis menggunakan t-statistik untuk menguji koefisien regresi parsial serta F-statistik untuk menguji pengaruh secara bersama-sama dengan tingkat kepercayaan 5% dan uji koefisien determinasi (R^2). Data dianalisis secara deskriptif dan secara statistik dengan menggunakan SPSS 17.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel biaya iklan berpengaruh dan signifikan terhadap hasil penjualan, sedangkan variabel tenaga penjual tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap hasil penjualan. Berdasarkan uji F, variabel biaya iklan dan biaya tenaga penjual berpengaruh positif dan signifikan terhadap hasil penjualan perumahan. Analisis koefisien determinasi didapat nilai Adjusted R^2 sebesar 95%, sedangkan sisanya sebesar 5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Kata kunci: Biaya iklan, biaya tenaga penjual dan hasil penjualan

