

Volume penjualan berpengaruh terhadap laba yang diraih oleh perusahaan. Semakin besar volume penjualan, dengan laba tiap rupiah penjualan yang sama akan menghasilkan total laba yang semakin besar juga. Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap volume penjualan dapat berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan. Salah satu faktor yang berasal dari dalam perusahaan misalnya kegiatan promosi. Promosi yang baik dan tepat pelaksanaannya akan semakin memberikan manfaat yang besar bagi perusahaan dalam pencapaian volume penjualan. Pelaksanaan promosipun juga dipengaruhi oleh tersedianya dana guna menunjang kegiatan promosi yang dilakukan. Dari pendanaan kegiatan promosi jika didukung dengan pemanfaatan yang tepat akan memberikan hasil yang optimal.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pengalokasian dana promosi pada daerah-daerah penjualan tahun 1993 sudah optimal serta untuk mengetahui berapakah alokasi biaya promosi yang optimal masing-masing daerah



Teknik pengumpulan data mengenai Gambaran Umum Perusahaan, Volume Penjualan, Harga Pokok Penjualan, Biaya personal selling, Biaya periklanan, Biaya promosi penjualan, Biaya angkut, Biaya penggudangan, Biaya pemasaran lain, Biaya administrasi dan umum diperoleh dari dokumentasi perusahaan. Disamping itu juga dengan mengadakan observasi langsung mengenai jalannya proses produksi di Perusahaan Jamu Kaki Nini Pacul Mas Klaten.

Dari analisis data pada tahun 1993 diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa dengan pemanfaatan biaya promosi yang sama, berdasarkan perhitungan linear programming menunjukkan laba bersih yang lebih tinggi daripada laba bersih yang diraih oleh perusahaan. Dari perolehan analisis tersebut maka dapat dikatakan bahwa penggunaan atau pengalokasian biaya promosi pada daerah-daerah penjualan di Perusahaan Jamu Kaki Nini Pacul Mas belum optimal. Alokasi biaya promosi yang optimal di perusahaan tersebut adalah sebagai berikut: Daerah penjualan Banyumas sebesar Rp 13.117.960, Daerah penjualan Yogyakarta sebesar