**PENGARUH HARGA JUAL DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP PENDAPATAN PENJUALAN**

**(Studi Kasus pada Perum Perumnas Cabang Yogyakarta Tahun Anggaran 2011-2014)**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Pengaruh Harga Jual (HJ) dan Biaya Promosi (BP) terhadap Pendapatan Penjualan (PP) rumah pada Perum Perumnas Cabang Yogyakarta selama 4 (empat) tahun berturut-turut dari tahun 2011-2014. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis statistik deskriptif yang pengambilan datanya dengan wawancara dan dokumentasi serta pengambilan sampelnya menggunakan teknik *probability sampling*. Alat yang digunakan adalah regresi linier berganda. Hasil pengujian menunjukkan bahwa Harga Jual (HJ) dan Biaya Promosi (BP) berpengaruh terhadap Pendapatan Penjualan (PP).

Kata kunci: Harga Jual, Biaya Promosi, Pendapatan Penjualan.

***EFFECT OF SELLING PRICE (HJ) AND PROMOTION COST (BP) ON SALES REVENUE (PP)***

***( Case Studies on* Perum Perumnas Cabang Yogyakarta**

***Years 2011-2014)***

***ABSTRACT***

*This study aimed to analyze the Effect of Selling Price (HJ) and Promotion Cost (BP) on Sales Revenue (PP) on* Perum Perumnas Cabang Yogyakarta*, for 4 (four) consecutive years from 2011-2014. This project used a descriptive statistic method with interview and documentation for getting data which used probability sampling technique for collecting that data. Analyzer is used with multiple linear regression. The result show that Selling Price (HJ) and Promotion Cost (BP) has effect on Sales Revenue (PP).*

*Keywords: Selling Price, Promotion Cost, Sales Revenue.*