

# **PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PT. DELTA EXPANDING**

**Apriyanto, Syahrudin, SE. MM.**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Dalam Penelitian ilmiah ini yang berjudul Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Hasil Penjualan Pada PT. DELTA EXPANDING dalam Penelitian ilmiah ini penulis ingin mengetahui promosi yang dilakukan oleh PT. DELTA EXPANDING. Dalam Penelitian ilmiah ini penulis mengambil data dari PT. DELTA EXPANDING yang beralamat di Jl. Raya Jatiwaringin No. 41 Bekasi. Dalam perhitungan ini penulis menggunakan metode korelasi dan regresi berganda. Dari hasil pembahasan penulis dapat menarik kesimpulan bahwa ada hubungan yang kuat antara biaya personal selling dan biaya brosur dengan hasil penjualan yang hasilnya mendekati +1 (positif 1) hal tersebut dibuktikan dari koefisien korelasinya sebesar  $r = 0.79$  dan penyebaran brosur merupakan cara yang lebih efektif dalam meningkatkan penjualan daripada personal selling.