

PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PT. INTIKERAMIKALAMASRI INDUSTRI

LILIEK BUDIASIH RISMAYANTI, BUDI SULISTYO,SE,MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

iii ABSTRAKSI Liliek Budiasih Rismayanti (11200096) Pengaruh Biaya Promosi terhadap Hasil Penjualan pada PT. INTIKERAMIK ALAMASRI INDUSTRI PI Fakultas ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Gunadarma, 2004 Kata kunci : Pengaruh biaya promosi terhadap hasil penjualan (ix + 37) Penulisan ini membahas masalah tentang peranan promosi pada perusahaan Intikeramik untuk meningkatkan penjualan dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda dan koefisien korelasi. Dari analisa regresi berganda didapat persamaan $y = 51,480979 + 253,5682092x_1 + 31,2552864x_2$ maka dapat disimpulkan bahwa satu variabel x_1 akan mengakibatkan omzet sebesar 253,579 (dalam jutaan rupiah) dan apabila terjadi penambahan satu penambahan variabel x_2 akan menyebabkan penurunan omzet sebesar 301,26 (dalam jutaan rupiah) sedangkan bila diasumsikan tidak ada variabel x_1 dan x_2 maka penjualan akan naik sebesar 51,48 (dalam jutaan rupiah). Sehingga dapat dikatakan bahwa biaya promosi sangat berperan terhadap penjualan. Sedangkan dari analisis korelasi adalah positif dan sangat kuat ditunjukkan dengan $r^2=99\%$ dan $r=0,998$ berarti bahwa setiap biaya promosi yang dikeluarkan cukup berperan terhadap penjualan. Dan uji hipotesisnya dengan t tabel = 3,182 dengan t hitung 6,3 adalah menerima biaya periklanan dan personal selling karena ada hubungan yang signifikan antara variabel promosi terhadap penjualan. Daftar Pustaka (1986 2000)