

PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENJUALAN PADA PT. SASANA CARAKA MEKARJAYA

MUHAMMAD ANJAR, HADIR HUDIYANTO, SE., MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2003

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

iii ABSTRAK Muhammad Anjar 11200228 Pengaruh Promosi Terhadap Penjualan Pada PT. Sasana Caraka Mekarjaya PI. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma, 2003 (ix + 35) Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hubungan antara peranan promosi dengan penjualan di PT. Sasana Caraka Mekarjaya di Jakarta. Terdapat hubungan yang positif antara promosi dengan peningkatan penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode riset kepustakaan (library research) dan riset lapangan (field research), yaitu dengan cara wawancara langsung mengenai objek dan permasalahan yang dihadapi. Populasi penelitian ini adalah semua produk yang dihasilkan oleh PT. Sasana Caraka Mekarjaya dengan sample hanya fokus pada produk Teh Botol Sosro. Analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda korelasi, dan determinasi, dan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara promosi dengan penjualan. Berdasarkan analisis tersebut dapat dikatakan bahwa volume penjualan dapat ditingkatkan melalui promosi. Saran hasil dari penelitian ini bahwa perusahaan perlu melakukan peningkatan khususnya di bidang promosi. Daftar Pustaka (1993-2000)