

# **PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENJUALAN PADA PT. HERO SUPERMARKET, TBK**

**REZKI GAMA APRILESTIARTO, TITI NUGRAHANI, SE, MM**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Salah satu usaha perusahaan dalam menarik jumlah pelanggan dan memperoleh hasil penjualan yang maksimal dengan pendapatan yang baik adalah melalui promosi, dalam hal ini pihak manajemen perusahaan yang bersangkutan harus dapat memanfaatkan faktor-faktor yang mendukung agar melalui usaha promosi ini pihak perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dan memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin. Adapun metode yang digunakan, diantaranya perusahaan dapat menggunakan metode Analisa Regresi Linier Sederhana, Analisis Koefisien Korelasi, Analisis Koefisien Determinasi. Dengan metode ini cukup efektif untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap hasil penjualan.