

PENGARUH PROMOSI TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA KEDAI COKLAT QTA-QTA

Pebi Indah Sari, Sri Redjeki, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi pemasaran

Abstraksi :

Penulisan ilmiah ini dibuat untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap hasil penjualan pada Kedai Coklat Qta-Qta selama kurun waktu 5 tahun. Promosi yang dilakukan terhadap laku atau tidaknya suatu produk, sangat erat hubungannya dengan hasil penjualan dan kelangsungan hidup perusahaan, serta menentukan jenis promosi yang tepat untuk meningkatkan hasil penjualan. Dalam penulisan ilmiah ini, penulis memperoleh data dari Kedai Coklat Qta-Qta yang beralamat Jl. Ir. H Juanda No. 63B Depok. Dari hasil analisa data dengan menggunakan rumus regresi linear berganda dan koefisien korelasi diperoleh kesimpulan bahwa promosi melalui advertising dan promosi melalui personal selling cukup kuat mempengaruhi hasil penjualan, dan saran yang dianjurkan penulis adalah agar perusahaan lebih meningkatkan promosi melalui personal selling dari pada advertising.