

PENGARUH PROMOSI TERHADAP HASIL PENJUALAN KARTU PRA-BAYAR XL BEBAS

Silvester Kukuh S N, Sugiharti Binastuti ,SE. MM.

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2008

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promoi penjualan

Abstraksi :

Kegiatan promosi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam pemasaran produk dan berpengaruh terhadap hasil penjualan dalam perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh biaya promosi terhadap hasil penjualan yang di terapkan pada kartu pra-bayar XL Bebas. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan dengan Metode Persamaan Regresi, maka didapat hasil $Y = 32.121 + 1.597 X1 + 1.236 X2$. Ini menunjukkan bahwa jika $X1 = 0$ (tidak ada biaya iklan/advertising) dan $X2 = 0$ (tidak ada biaya penjualan tatap muka/personal selling) maka penjualan akan meningkat sebesar Rp 32.121.000,-. Apabila hanya ada penambahan satu rupiah pada variabel $X1$ ($X2 = 0$), maka akan meningkatkan hasil penjualan sebesar Rp 1.597.000,-. Sedangkan jika hanya terjadi penambahan satu rupiah pada variabel $X2$ ($X1 = 0$), maka akan meningkatkan hasil penjualan sebesar Rp 1.236.000,-. Hubungan antara variabel $X1$ dan $X2$ terhadap variabel Y adalah sangat kuat dan searah. Ini ditunjukkan dengan nilai $r = 0,966$ (lebih besar dari 0,5). Dimana variabel yang memiliki pengaruh paling kuat (dilihat dari nilai Beta yang paling besar) adalah $X1$, yaitu periklanan/advertising.