

PERANAN PROMOSI DAN DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. MOBILINDO SUMBER KARYA AUTHORIZED TOYOTA DEALER

PIPIED TRI WULANSARI, ZUHAD ICHYAUDIN,SE,MBA

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2003

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Sumber Karya adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang~ penjualan mobil dengan merk Toyota. Perusahaan ini mengadakan kegiatan promosi dan personal selling untuk meningkatkan penjualan mobil. Promosi dalam suatu penjualan digunakan untuk memberikan informasi. membujuk atau mempengaruhi, menciptakan kesan perusahaan. dengan alat komunikasi antara penjual dan pembeli. Sedangkan personal selling adalah kualitas seseorang yang mampu untuk mengadakan konfrontasi secara langsung. menjalin keakraban, dan memberikan respon balik dan pembeli mengenai apa yang dibicarakan oleh penjual. Dengan menggunakan analisis regresi berganda inaka kita dapat mengetahui apakah ada hubungan korelasi antara faktor promosi dan personal selling dalam meningkatkan penjualan pada PT. Mobilindo Sumber Karya. Variabel variable ini terdiri atas variabel dependent yaitu penjualan dan variabel independent yaitu promosi dan personal selling. Analisis regresi berganda dengan menggunakan program spss adalah dengan memasukkan input variabel variabel yang digunakan dengan menggunakan lima metode yang digunakan untuk menghasilkan tabel regresi. Dengan prosedur ini pula kita dapat mengetahui titik titik data yang berpengaruh atau tidak, outlier outlier, pelanggaran asumsi model regresi dan lain lain.