

PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP HASIL PENJUALAN MINUMAN TEH BOTOL SOSRO PADA PT.SINAR SOSRO CABANG LENTENG AGUNG

ZIKRA PUTRIA, BUDI SULISTYO,SE,MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hubungan antara peranan promosi dengan penjualan di PT.SINAR SOSRO 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 teh botol sosro yang dihasilkan oleh PT.SINAR SOSRO dengan sampel hanya fokus pada produk tehbotol sosro. Analisis data yang digunakan adalah Korelasi dan Regresi linier berganda,dan Koefisien Penentu (Determinasi) dan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara promosi dengan penjualan. Berdasarkan analisis tersebut dapat dikatakan bahwa hasil penjualan dapat ditingkatkan melalui promosi. Saran dari hasil penelitian ini bahwa perusahaan perlu melakukan peningkatan khususnya dibidang promosi.