

PENGARUH PENJUALAN PERORANGAN DALAM RANGKA MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN PADA PT.INOV PERDANA TEKNOLOGI

RONALD POLII, SULASTRI

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : manajemen penjualan

Abstraksi :

Tujuan dari promosi yang dilakukan PT.Inov Perdana Teknologi adalah untuk menginformasikan dan menerangkan manfaat produk telekomunikasi. Dalam menetapkan anggaran promosi, perusahaan mempertimbangkan faktor tahapan daur hidup produk. Produk telekomunikasi yang sekarang berada dalam tahap perkembangan yang sangat pesat memerlukan anggaran promosi yang gencar dan efektif agar dapat mempertahankan pelanggan yang ada. Dalam hal ini perusahaan memilih salah satu unsur dalam bauran promosi yaitu penjualan perorangan.