

# **PENGARUH PROMOSI TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN PADA PT. TELKOM INDONESIA TBK.**

**Nanang Hardo Juniardi,**, Supiningtyas Purwaningrum, SE.

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2008

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi

Abstraksi :

Indikasi dari keberhasilan kegiatan pemasaran adalah meningkatnya hasil pendapatan atau paling tidak target penjualan dapat tercapai sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Peningkatan hasil pendapatan oleh perusahaan secara tidak langsung menunjukkan kemampuan perusahaan menguasai pasar dan bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis. Jika penurunan pendapatan terjadi, berakibat menumpuknya barang-barang. Agar barang-barang dan jasa tidak menumpuk, maka upaya untuk menjual barang-barang dan jasa dengan tepat dan cepat salah satunya adalah melalui kegiatan promosi. Dengan melaksanakan kegiatan promosi seorang pengusaha atau produsen akan mendapatkan bantuan dalam memperkenalkan dan menjelaskan kegunaan dari barang atau jasanya, termasuk keinginan konsumen terhadap barang atau jasa yang dapat memuaskan dirinya. Seiring dengan bertambahnya operator pesaing menyebabkan persaingan sangat ketat diantara perusahaan sejenis. Oleh karena itu, kegiatan promosi harus dilaksanakan oleh perusahaan guna meningkatkan pendapatan. Dengan menggunakan analisis korelasi diketahui bahwa perusahaan mengalami peningkatan pendapatan dan hubungan antar kedua variabel tersebut adalah signifikan dan sangat kuat, yang artinya ada dampak positif terhadap penambahan tingkat pendapatan. Selanjutnya dengan analisis koefisien determinasi jumlah biaya promosi terhadap tingkat pendapatan adalah sebesar 88% dan sisanya dari faktor lain sebesar 12%. Yang artinya nilai sebesar 88% menyatakan kenaikan pendapatan sangat dipengaruhi oleh kegiatan promosi sebesar 88%. Sedangkan sisanya sebesar 12% ditentukan oleh faktor lain di luar kegiatan promosi. Lalu dengan analisis regresi linier sederhana ditentukan persamaan yaitu  $Y = 2.462,104 + 5,84X$ ; artinya jika biaya saluran distribusi berubah sebesar 1 satuan maka akan meningkatkan hasil pendapatan sebesar 5,84 satuan. Tetapi jika tidak ada perubahan dalam saluran distribusi maka hasil pendapatan tetap (konstan) yaitu sebesar 2.462,104 dalam jutaan.