

PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PT. SUMBER ALFARIA TRIJAYA

DINI ROSDIANA, HERU PURNOMO, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Dalam tumbuh dan berkembangnya usaha di Indonesia, banyak dari perusahaan perusahaan menjual atau memproduksi produk yang sejenis dengan kualitas berbeda dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen, untuk memproduksi atau menjual produk tersebut perusahaan perlu memiliki strategi dalam meningkatkan hasil penjualannya salah satu bentuk dalam meningkatkan hasil penjualannya adalah promosi. Dalam hal ini penulis meneliti salah satu perusahaan Pt. Sumber Alfaria Trijaya tentang bagaimana pengaruh biaya promosi terhadap hasil penjualannya dan jenis jenis promosi apa yang dilakukan Pt. Sumber Alfaria Trijaya dalam meningkatkan hasil penjualannya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa tentang bagaimana pengaruh biaya promosi terhadap hasil penjualan dan menganalisa jenis jenis promosi yang dilakukan Pt. Sumber Alfaria Trijaya. Adapun alat atau metode untuk menganalisis yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah dengan metode regresi linier sederhana, koefisien korelasi dan koefisien determinasi. Dari Hasil Penelitian yang telah dianalisis berdasarkan metode regresi linier sederhana yaitu didapat bahwa pengaruh biaya promosi terhadap hasil penjualan adalah positif berdasarkan perhitungan koefisien korelasi dan berdasarkan persamaan regresi linier sederhana yaitu apabila Pt.Sumber Alfaria Trijaya melakukan promosi maka akan mengakibatkan kenaikan hasil penjualan, sedangkan berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi didapat bahwa pengaruh biaya promosi terhadap penjualan sebesar 2,89 % sisanya dipengaruhi faktor lain. Sedangkan Jenis jenis promosi yang dilakukan Pt. Sumber Alfaria Trijaya adalah Periklanan, promosi penjualan dan publisitas.