

PENGARUH BIAYA BAURAN PROMOSI TERHADAP PENJUALAN PADA BATIK DANAR HADI

ROOY RONALD, ROFTAH, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Secara umum tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bauran promosi mana yang paling berpengaruh terhadap penjualan Batik Danar Hadi. Dalam penelitian ini bauran promosi tersebut antara lain advertising, promosi penjualan, public relations, personal selling dan direct selling. Rumusan masalahnya adalah bagaimana Batik danar Hadi menentukan peran bauran promosi yang telah dilaksanakan, bauran promosi yang paling berpengaruh dan paling tidak berpengaruh dan sejauh mana biaya bauran promosi mempengaruhi penjualan. Untuk mengetahui pemecahan masalah tersebut digunakan regresi linear berganda dengan koefisien korelasi dan koefisien determinasi. Hasil penelitian memberikan kesimpulan bahwa biaya bauran promosi mempunyai hubungan yang positif dan signifikan. Semakin besar biaya bauran promosi semakin meningkat atas penjualan Batik Danar Hadi. Kesimpulannya adalah bahwa sebaiknya Batik Danar Hadi memperbesar anggaran biaya personal selling sehingga terjadi peningkatan atas penjualan.