

PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT.WIJAYA DUTA BOGA

MARIA ULFAH, TRI WAHYU RETNO NINGSIH,SS.MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Promosi adalah salah satu faktor yang memegang peranan penting dalam memperkenalkan suatu produk. Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara agar dapat menarik konsumen untuk membeli produk perusahaan. Promosi dapat dilakukan dengan periklanan, publisitas dan personnel selling. Hasil analisa promosi terhadap contoh penjualan dengan menggunakan regresi sederhana yaitu $a = 16,75$ merupakan hasil penjualan (y) yang diperoleh apabila perusahaan tidak mengeluarkan biaya promosi ($x=0$), nilai $b = 36,75$ maka persamaan tersebut adalah $y = 16,75 + 36,75x$. Hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan tidak mengeluarkan biaya promosi ($x = 0$), maka volume penjualan yang terjadi adalah sebesar 16,75. dan apabila perusahaan mengeluarkan biaya promosi sebesar 1 ($x = 1$) maka perusahaan akan memperoleh volume penjualan sebesar 53,5.