

# **ANALISIS HUBUNGAN PROMOSI PENJUALAN DENGAN HASIL PENJUALAN TIKET PESAWAT TERBANG PADA PT. ARIL BUANA WISATA**

**Mansursyah. Alamuddin, Sulistining T.M., Dra, MM**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2005

Universitas Gunadarma

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

kata kunci :

Abstraksi :

Penganalisaan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana meningkatkan keparawisataan (PT. ARIL BUANA WISATA) dalam upaya memenuhi hasil penjualan tiket. Analisis promosi merupakan salah satu alat bantu penjualan dalam memenuhi dan meningkatkan hasil penjualan. Selanjutnya penelitian dikembangkan untuk mengetahui berapa besar pengaruh yang ditimbulkan oleh proses penjualan tiket dalam penjualan. Metode dilakukan dengan tehnik riset untuk mengumpulkan data yang relevan. Penelitian dimulai dengan melihat berapa besar hasil penjualan, kemudian penelitian dilanjutkan dengan mempromosikan jasa sesuai dengan apa yang telah ditetapkan sebelumnya, sedangkan perhitungan yang dipergunakan adalah dari statistical. Hasil pembahasan menunjukan dengan adanya promosi penjualan tiket, dan dapat mengetahui hasil penjualan yang diinginkan. Dengan demikian disarankan kepada PT. ARIL BUANA WISATA untuk menggunakan promosi penjualan jasa tiket untuk mengurangi penyimpangan harga, akomodasi perjalanan dan pelayanan yang tak diinginkan, serta melakukan peningkatan dalam bidang keparawisataan.