

# **PENGARUH PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT HERO SUPERMAKETCABANG CINERE**

**ARICK MALVIANO, HADIR HUDIYANTO,SE,MMA**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2003

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Salah satu usaha perusahaan dalam menarik jumlah pelanggan dan memperoleh hasil penjualan yang semaksimal mungkin adalah melalui promosi, dalam hal ini pihak manajemen yang bersangkutan harus dapat memanfaatkan faktor-faktor yang mendukung agar melalui usaha promosi ini pihak perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dan memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin. Adapun metode yang digunakan, diantaranya perusahaan dapat menggunakan metode Analisa Regresi Linier Sederhana, Analisis Korelasi, Proporsi Kenaikan Biaya Penjualan. Dengan metode ini cukup efektif untuk mengetahui tingkat hasil penjualan yang diiringi dengan kenaikan biaya promosi.