

**PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP HASIL
PENJUALAN KULKAS SHARP PADA CV.HARPAB HUTAKI
SEMINAR PENULISAN ILMIAH**

Ermanson Purba, Nenik Diah Hartanti, SE, MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

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

kata kunci :

Abstraksi :

Dalam Penulisan Ilmiah ini penulis mempunyai tujuan untuk mengetahui dan mengevaluasi sejauh mana peningkatan hasil penjualan pada CV. HARPAB HUTAKI serta seberapa besar pengaruh biaya promosi terhadap hasil penjualan tersebut. Dalam bab pembahasan ini penulis menggunakan metode Regresi Korelasi karena dapat mengetahui hubungan antara biaya promosi dan hasil penjualan. Berdasarkan analisa Bab I dan Bab II maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan dari hasil akhir perhitungan yaitu dengan menggunakan Regresi Berganda di peroleh persamaan $Y = 3,76 + 1,70x$ dan dengan Koefisien Korelasi 0,97 yang berarti hubungan antara Biaya Promosi Dan Hasil Penjualan searah dan kuat positif serta dengan hasil Koefisien Determinasi sebesar 94% Hasil Penjualan dipengaruhi oleh Biaya Promosi.