

PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA INDUSTRI MEUBEL CV. DELTA

Alfrida Rosmawati H, Guyub Nuryanto,SE,MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : promosi penjualan

Abstraksi :

Promosi merupakan peranan penting untuk meningkatkan volume penjualan sehingga perusahaan harus lebih memperhatikan kegiatan promosi yang dilakukan dan besarnya biaya yang harus dikeluarkan. Dalam penulisan ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan serta pengaruh biaya promosi terhadap hasil penjualan. Data yang diperoleh dengan menggunakan metode analisa regresi berganda dan korelasi berganda. Promosi yang telah dilakukan oleh CV. DELTA ternyata promosi penjualan yang memiliki pengaruh paling besar. Hal ini dapat dilihat dari persamaan regresi yaitu $Y = 153,65 + 1,67 X1 + 12,56 X2$, pada koefisien X1 (biaya periklanan) sebesar Rp. 1,670.000 dari pada koefisien X2 (biaya promosi penjualan) sebesar Rp. 12,560.000. Hasil korelasi yang telah diperoleh yaitu R atau koefisien korelasi = 0,910 yang berarti ada hubungan yang kuat dan searah antara biaya promosi dengan hasil penjualan.