

# **PENGARUH PROMOSI TERHADAP HASIL PENJUALAN ROTI PT. ANEKA SARI**

**SENDY MEIDIANSYAH, WASI BAGASWORO,SE,MM**

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2007

Universitas Gunadarma

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

kata kunci : hasil penjualan

Abstraksi :

Promosi adalah untuk meningkatkan dan mempertahankan pasar konsumen yang ada dan perlu adanya strategi pemasaran yang mendukung biaya kegiatan penjualan, salah satu strategi yang dimaksud adalah kegiatan promosi. Dalam usahanya bahwa promosi terhadap hasil penjualan PT. Roti Aneka Sari melaksanakan promosi penjualan melalui Advertising dengan cara yaitu : display dan Personal Selling dengan cara yaitu demonstrasi, dan korting. Hubungan biaya promosi dengan hasil penjualan produk PT. Roti Aneka Sari menunjukkan hubungan yang kuat dan positif ditunjukkan oleh hasil perhitungan koefisien korelasi ( $r$ ) = 0.98 dan persamaan regresinya:  $y = -2 + 6.2x$  serta hasil perhitungan determinasinya sebesar 96.29 %