The Right Way To Use Promotional Funds To Increase Sales

Narahudin Sulva
sulvaudin@gmail.com

Abstrak: Panliten iki ditindakake ing PT Kamajaya Aneka Lestari Tangerang kanthi metodhe deskriptif. Data ingkang dipunginakaken menika dipunpendhet saking data sekunder saking perusahaan ingkang awujud laporan biaya promosi penjualan saha kuantitas penjualan saking taun 2018 dumugi 2020. Teknik analisis data ingkang dipunginakaken inggih menika regresi linier sederhana saha koefisien determinasi. Saka asil petungan analisis data, konstanta dodolan Rp.5.213,99 koefisien regresi X yaiku 6311 e^{-5}, tegese dodolan (Y) mundhak Rp. 6311 e^{-5}. Unit kanggo nambah biaya promosi dodolan (X) yaiku Rp.1. Saking analisis koefisien determinasi, asilipun pikantuk R^2 (koefisien determinasi) inggih menika 0,887, menika nedahaken bilih 88,7% saking variabel dodolan menika dipunpengaruhi sanget dening variabel bebas. antarane 0,8 - 1,0. Hubungan kasebut positif tegese yen biaya promosi penjualan mundhak, iki bakal nambah jumlah penjualan. Dadi, kanggo nambah jumlah penjualan, perusahaan kudu nambah biaya promosi penjualan.
Kata Kunci: Biaya, Penjualan, Promosi, Srategi

REFERENCE

Darmadi, D., Suharyono, & Latief, W. A. (2013, Mei). Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Penjualan (Studi Kasus PT Astra International Tbk-TSO Cabang Soetoyo Malang). Jurnal Administrasi Bisnis (JA, 2(, 21-28.

Kertajaya, H. (200. Seri 9 Elemen Marketing Hermawan kertajaya On Selling. Jakarta: Mizan.

Kurnianingsih, W., & Sugiyanto. (2019, Desember). Pengaruh Kualitas Produk Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT Nestle . Prosiding Seminar Nasional HUMANIS, 510-524.

Machfoedz, M. (200. Pengantar pemasaran Modern. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

Putri, R. S., & Safri, I. (2015, Oktober). Pengaruh Promosi Penjualan Dalam Meningkatkan Penjualan Mobil Mitsubishi Pada Pekan Perkasa Berlian Motor Pekanbaru. Jurnal Valuta, 1(, 298-321.

Sugiyono. (201. Statistika Untuk Penelitian. Bandung: CV Alfabeta.

Widharta, W. P., & Sugiharto, S. (201. Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan. JURNAL MANAJEMEN PEMASARAN PETRA, 2(, 1 - 15.