

PENGARUH PROMOTION MIX TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA PT. MERAK JAYA BETON PASURUAN

 Oleh: ACHMAD ARIEF (05610269)

Management

Dibuat: 2010-06-22 , dengan 7 file(s).

Keywords: Kata kunci : Marketing mix, Promotion Mix, Selling

ABSTRAKSI

Marketing mix mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap tindakan konsumen untuk membeli produk. Oleh karena itu perusahaan harus dapat menyesuaikan antara marketing mix dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan memberikan kepuasan yang lebih pada konsumen daripada para pesaing, maka dapat menarik lebih banyak konsumen potensial, bahkan dapat mempertahankan pelanggan. Dengan memperoleh konsumen potensial yang banyak maka dapat diperoleh pelanggan. Pelaksanaan promosi dewasa ini semakin terasa sekali. Banyak sarana promotion mix yang digunakan oleh perusahaan dengan berbagai macam bentuk dan cara, dengan tujuan agar para konsumen dapat mengenal lebih baik terhadap barang dan jasa yang diproduksi, sehingga menimbulkan minat dan daya tarik tertentu kemudian berusaha untuk mendapatkan barang dan jasa tertentu.

Penelitian ini adalah studi kasus pada pekerja di PT. Merak Jaya Beton, Pasuruan dengan judul "Pengaruh Promotion Mix Terhadap Peningkatan Penjualan Pada PT Merak Jaya Beton Pasuruan."

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui variabel promotion mix (personal selling, advertising, dan sales promotion) yang digunakan untuk meningkatkan penjualan pada PT. Merak Jaya Beton Pasuruan, untuk mengetahui pengaruh nyata promotion mix (personal selling, advertising, dan sales promotion) terhadap peningkatan penjualan pada PT. Merak Jaya Beton Pasuruan.

Dalam penelitian ini penulis mengambil dua hipotesa yaitu advertising, personal selling, dan sales promotion merupakan bentuk promosi yang digunakan oleh PT. Merak Jaya Beton Pasuruan, promotion mix (personal selling, advertising, dan sales promotion) berpengaruh nyata terhadap peningkatan penjualan pada PT. Merak Jaya Beton, Pasuruan.

Alat analisis yang digunakan untuk mengetahui apakah promosi berpengaruh terhadap penjualan adalah dengan menggunakan alat analisis regresi linier berganda.

Hasil perhitungan dengan alat analisis regresi untuk meningkatkan penjualan adalah sebesar 98,2%.

Dari hasil analisis regresi dan uji hipotesis, maka dengan demikian dua hipotesis dalam penelitian ini terbukti.

Berdasarkan kesimpulan di atas penulis dapat mengimplikasikan bahwa sebaiknya perusahaan PT. Merak Jaya Beton, Pasuruan lebih banyak melakukan promotion mix untuk meningkatkan penjualan.

ABSTRACT

Marketing Mix have very big influence to consumer action to buy product. Therefore the company have to earn to accomodate among/between marketig mix with requirement and consumer desire. With giving more satisfaction at consumer of than all competitor, hence earn to draw the more amount potential consumer, even earn to defend client;subscriber. With obtaining potential consumer is which a lot of hence obtainable hence the client;subscriber. Promotion execution these days progressively be felt once. A lot of medium of promotion mix used by company assortedly form and way of, degan target in order to all consumer earn to recognize better to goods and service produced, so that generate enthusiasm and certain fascination later;then made a pitch for goods and certain service.

This research is case study of at worker in PT. Merak Jaya Beton, Pasuruan with title " Influence of Promotion Mix Terhadap Peningkatan Penjualan Pada PT Merak Jaya Beton Pasuruan."

As for of This research target is to know variable of promotion mix (personal selling, advertising, and sales promotion) what used to increase sale of at PT. Merak Jaya Beton Pasuruan, to know real influence of promotion mix (personal selling, advertising, and sales promotion) to sale improvement of PT. Merak Jaya Beton Pasuruan.

In this research is writer take two hypothesizing that is advertising, personal selling, and sales promotion represent to form promotion used by PT. Merak Jaya Beton Pasuruan, promotion mix (personal selling, advertising, and sales promotion) having an effect on reality to sale improvement of PT. Merak Jaya Beton, Pasuruan.

Used analyzer to know whether/what promotion have an effect on to sale is by using analyzer of doubled linear regresi.

Result of calculation by means of ... analyse regresi to increase the sale is equal to 98,2%.

From result analyse regresi and test hypothesis, hence thereby two hypothesis in this research proven.

Pursuant to conclusion of is above writer earn mengimplikasikan that company better PT. Merak Jaya Beton, Pasuruan of more amount doing/conducting promotion mix to increase sale.