

ABSTRAKSI

DANIEL AVIANTO FRANSEN. Peranan Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Produk Sikkens Pada PT. Lentera Restu Megah Palembang. (Dibawah bimbingan Drs. Markoni, MBA dan Tri Suartono, SE).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar peranan promosi terhadap peningkatan volume penjualan produk Sikkens pada PT. Lentera Restu Megah Palembang. Penelitian ini menggunakan analisis korelasi dan regresi linier (output SPSS 11.0 for windows) untuk mencari arah dan besarnya hubungan antara promosi dengan tingkat volume penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sales promotion berhubungan secara negatif terhadap variabel volume penjualan, sedangkan personal selling berhubungan secara positif terhadap volume penjualan, seperti terlihat pada persamaan regresi linier berikut ini: $Y = 1585,602 - 12,613 X_1 + 35,011 X_2$.

Nilai koefisien determinasi secara keseluruhan (R^2) pada uji regresi linier sebesar 0.815, sehingga dapat dikatakan bahwa variabel-variabel independen (sales promotion dan personal selling) secara bersama-sama mampu menjelaskan variabel dependennya (realisasi volume penjualan) sebesar 81,50%, sedangkan sisanya 18,50% dijelaskan oleh variabel-variabel yang tidak termasuk dalam penelitian.

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out the relationship between promotional mix toward sales' Sikkens at PT. Lentera Restu Megah Palembang. This research uses correlation and linear regression equation analysis

Based on this research, that there are negative relation between sales promotion toward sales' volume, and positive relation at personal selling, as shown by the trend linear regression, $Y = 1585,602 - 12,613 X_1 + 35,011 X_2$.

The influences of independent variables toward dependen variable are 81.50%. The general conclusion of this study show that sales promotion and personal selling have more effect on deciding of sales' Sikkens.