

ANALISIS PENGARUH BAURAN PROMOSI TERHADAP PENJUALAN PERUMAHAN PADA PT. ADYA SURYA SATRIAMALANG



Oleh: YERRY KURNIAWAN (98610444)

Management

Dibuat: 2008-08-14 , dengan 3 file(s).

Keywords: BAURAN PROMOSI, PENJUALAN

PT. Adya Surya Satria adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang pembangunan perumahan. Sejak mulai berdirinya perusahaan ini tetap eksis di tengah persaingan antar perusahaan sejenis. Salah satu kegiatan yang dilakukan oleh PT. Adya Surya Satria untuk meningkatkan permintaan akan perumahan adalah kegiatan pemasaran yang dirancang dan dilaksanakan sebaik mungkin, khususnya pelaksanaan bauran promosi.

Berdasarkan hasil Uji F dapat diketahui bahwa secara bersama-sama variabel advertising, personal selling, dan sales promotion berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Adapun kontribusi advertising, personal selling, dan sales promotion terhadap variasi perubahan volume penjualan adalah sebesar 98,7%. Berdasarkan hasil uji t diketahui bahwa advertising memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan, dengan demikian peningkatan biaya advertising akan menyebabkan peningkatan volume penjualan.

Dalam melaksanakan bauran promosi, PT. Adya Surya Satria mencoba untuk berkomunikasi dengan masyarakat tentang keadaan perusahaan, produk dan mutu yang mereka tawarkan. Agar dapat berjalan efektif dan efisien, suatu bauran promosi harus diatur sedemikian rupa untuk menghindari pemborosan biaya, tenaga, dan waktu.

PT. Adya Surya Satria is one of the peripatetic company is area development of housing. Since starting the forming of this company remain to eksis in the middle of intercompany emulation of a kind. One of the activity done/conducted by PT. Adya Surya Satria to increase request of housing will is activity of designed marketing and executed by as good as possible, specially execution of promotion hotchpotch Pursuant to result of Test of F can know that by together variable of advertising, personal of selling, and promotion sales have an effect on signifikan to sale volume. As for contribution of advertising, personal of selling, and promotion sales to variation of change of sale volume is equal to 98,7%.

Pursuant to result of test of t known that advertising have positive influence and signifikan to sale volume, thereby the make-up of the expense of advertising will cause the make-up of sale volume.

In executing promotion hotchpotch, PT. Adya Surya Satria try to communicate with society about situation of company, quality and product which they offer. So that/ to be can walk efficient and effective, an promotion hotchpotch have to be arranged in such a manner to avoid extravagance of expense, energy, and time.