

Nama : WARIDI (431051102343)
Judul : PENGARUH BIAYA PERSONAL SELLING DAN BIAYA SALES PROMOTION TERHADAP NILAI PENJUALAN PADA PT.MULTI NUGRAHA KENCANA DI JAKARTA.
Bibliografi : ix + 85 halaman; 12 Referensi 1998 - 2006; gambar 6; Tabel 7, lampiran 5

ABSTRAKSI

Nilai penjualan sangat mempengaruhi laba suatu perusahaan, maka nilai penjualan yang sudah baik diusahakan jangan sampai menurun dari target yang telah ditetapkan perusahaan. Objek penelitian dibatasi pada promosi yang terdiri dari : *personal selling*, dan *sales promotion*. Perumusan masalahnya adalah : Apakah ada pengaruh biaya *personal selling* terhadap nilai penjualan PT. Multinugraha Kencana ? Apakah ada pengaruh biaya *sales promotion* terhadap nilai penjualan PT. Multinugraha Kencana ? Apakah ada pengaruh biaya *personal selling* dan biaya *sales promotion* terhadap nilai penjualan PT. Multinugraha Kencana ?. Tujuan Penelitian yang dilakukan pada PT. Multinugraha Kencana adalah: Untuk mengetahui pengaruh biaya *personal selling* terhadap nilai penjualan pada PT. Multinugraha Kencana. Untuk mengetahui pengaruh biaya *personal selling* dan biaya *sales promotion* terhadap nilai penjualan PT. Multinugraha Kencana. Untuk mengetahui pengaruh biaya *sales promotion* terhadap nilai penjualan pada PT. Multinugraha Kencana. Untuk mengetahui pengaruh biaya *personal selling* dan biaya *sales promotion* terhadap nilai penjualan PT. Multinugraha Kencana. Metode analisis yang digunakan dengan SPSS versi 12.0 for windows. Dari hasil analisis SPSS diperoleh persamaan regresi linear berganda : $Y = 37441,217 + (5,261)X_1 + (8,438)X_2$. Maka jika X_1 (*personal selling*)= 0 dan X_2 (*sales promotion*)= 0 maka hasil penjualan sebesar Rp. 37.441.000.