



ABSTRAK

Salah satu dari empat variabel marketing mix adalah promosi. PT Mekar Armada Jaya dalam memasarkan produksi hasil industrinya juga menggunakan promosi, agar produknya segera dibeli oleh konsumen sehingga volume penjualan naik dari tahun ke tahun. Masalah umum dalam skripsi ini adalah bagaimana pengaruh biaya promosi terhadap volume penjualan. Dalam masalah umum dibuat masalah-masalah khusus yaitu bagaimana hubungan biaya promosi dengan volume penjualan?, bagaimana hubungan biaya personal selling dengan volume penjualan?, bagaimana hubungan biaya promosi penjualan dengan volume penjualan dan yang terakhir adalah jenis promosi manakah yang paling efektif dalam mempengaruhi volume penjualan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencapai atau mengetahui jawaban dari masalah-masalah yang ada.

Ada empat hipotesis dalam skripsi ini yaitu pertama, ada hubungan positif antara biaya promosi dengan volume



mempunyai hubungan positif dan signifikan masing - masing dengan volume penjualan. Maka jenis promosi yang paling efektif dalam mempengaruhi volume penjualan adalah biaya periklanan.