

SUMMARY

PERAN PRESENTASI DAN LOBI DALAM PENINGKATAN PENJUALAN PADA PT. CITRA WAHANA SEKAR BUANA

Created by WAWAN SETIAWAN

Subject : PERAN PRESENTASI DAN LOBI DALAM
PENINGKATAN PENJUALAN PADA
PT. CITRA WAHANA SEKAR BUANA

Subject Alt : PERAN PRESENTASI DAN LOBI DALAM
PENINGKATAN PENJUALAN PADA
PT. CITRA WAHANA SEKAR BUANA

Keyword : PERAN PRESENTASI DAN LOBI DALAM
PENINGKATAN PENJUALAN

Description :

PT. Citra Wahana Sekar Buana adalah perusahaan swasta nasional dan didirikan pada tanggal 19 Agustus 1998. PT. Citra Wahana Sekar Buana bergerak di bidang pengadaan barang Mekanikal dan Elektrikal. Adapun pelanggan PT. Citra Wahana Sekar Buana adalah PT. PLN (Persero), perusahaan pembangkit listrik swasta, perusahaan minyak dan gas bumi, perusahaan pertambangan dan perusahaan industri besar seperti pabrik pupuk, semen, petrokimia, kertas, dan lain-lain. PT. PLN (Persero) merupakan pelanggan yang paling utama bagi PT. Citra Wahana Sekar Buana.

Tujuan penelitian ini adalah untuk : mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap nilai penjualan PT. Citra Wahana Sekar Buana dan mengetahui urutan prioritas dari jenis promosi yang perlu dipertimbangkan dan berguna bagi PT. Citra Wahana Sekar Buana guna meningkatkan penjualannya.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisa regresi linier berganda dengan variabel tidak bebas Total Penjualan dan variabel bebas Aktivitas lobi, Aktivitas presentasi, Penjualan di Bulan Nopember, Desember dan Januari, dan Persentase penjualan ke PT. PLN (Persero). Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang didapat dari PT. Citra Wahana Sekar Buana.

Penelitian dilakukan pada bulan September – Desember 2007 di kantor PT. Citra Wahana Sekar Buana yang beralamat di Graha Arteri Mas Kav 26, Arteri Jalan Panjang No. 68, Kedoya Selatan, Jakarta Barat 11520.

Hasil Beta Coefficients menunjukkan bahwa dari variabel yang diteliti, maka yang paling berpengaruh dalam meningkatkan penjualan PT. Citra Wahana Sekar Buana adalah Aktivitas lobi diikuti oleh Aktivitas presentasi, Penjualan di Bulan Nopember, Desember dan Januari, dan Persentase penjualan ke PT. PLN (Persero).

Date Create : 13/12/2014

Type : Text

Format : pdf

Language : Indonesian

Identifier : UEU-Master-undergraduate_2006-01-011
Collection : undergraduate_2006-01-011
Call Number : 658.1 WSp
Source : magister these management of faculty
Relation Collection Universitas Esa Unggul
COverage : Civitas Akademika Universitas Esa Unggul
Right : copyright2014_Library@esaunggul

Full file - Member Only

If You want to view FullText...Please Register as MEMBER

Contact Person :

Astrid Chrisafi (mutiaraadinda@yahoo.com)

Thank You,

Astrid (astrid.chrisafi@esaunggul.ac.id)

Supervisor