ABSTRAK

Ryan Rispargalang. (N.I.M.1998-01-180/98-3133-0101-60146). *Hubungan Biaya Bauran Promosi dengan Hasil Penjualan SBU K3 PT (Persero) SUCOFINDO Jakarta*, (di bimbing oleh Drs. Dedi Taufik, M Si.)

Penelitian ini untuk mengetahui : 1) Pelaksanaan Bauran Promosi yang dilaksanakan oleh SBU K3 PT (Persero) SUCOFINDO Jakarta, 2) Hubungan Bauran Promosi dalam Meningkatkan Hasil Penjualan pada tahun 1997-2001, 3) Faktor-faktor yang mendorong dan menghambat pelaksanaan Bauran Promosi.

Maksud dari penelitian ini adalah melakukan kajian secara ilmiah hubungan antara bauran promosi dengan tingkat hasil penjualan suatu perusahaan, dalam hal ini SBU K3 PT (Persero) SUCOFINDO Jakarta.

Metode Penelitian yang digunakan adalah adalah metode penelitian penjelasan *(Eksplanatory Research)* dimana peneliti ingin menjelaskan hubungan kausal antara variabel-veriabel melalui pengujian hipotesa, untuk mengetahui hubungan antara bauran promosi yang dilaksanakan oleh SBU K3 PT (Persero) SUCOFINDO Jakarta dengan hasil penjualannya. Kemudian dilakukan uji analisis korelasi digunakan *Korelasi Rank Spearmen* untuk mengetahui tigkat signifikansi antara kedua variabelnya.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa jasa yang ditawarkan oleh SBU K3 PT (Persero) SUCOFINDO perlu dikomunikasikan kepada konsumen agar jasa tersebut dapat diketahui, dikenal, diinginkan, dan dibeli. Oleh karena itu dalam mengkomunikasikan kepada konsumen, SBU K3 menggunakan bauran pemasaran untuk meningkatkan hasil penjualan. Dari beberapa alat bauran promosi, SBU K3 PT (Persero) SUCOFINDO melaksanakan 4 (empat) alat bauran promosi yaitu *Advertising, Public Relation, Personal Selling dan Direct Marketing.* Tingkat hubungan bauran promosi dengan hasil penjualan menunjukkan bahwa angka yang signifikan, artinya terdapat hubungan yang berarti dengan hasil penjualan dari jasa-jasa yang ditawarkan seperti Audit, Konsultasi dan Pelatihan. Hasil perhitungan memperlihatkan bahwa keempat bauran yang diteliti masing-masing memiliki hubungan yang signifikan dengan kenaikkan hasil penjualan.