

## ABSTRAK

Tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan Aktivitas Promosi pada Distro Arena Experience, dan mengetahui sejauh mana Hubungan Aktivitas Promosi dalam peningkatan Volume Penjualan.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis melakukan penelitian pada perusahaan yang bergerak di bidang industry yaitu Distro Arena Experience untuk mengetahui Hubungan Aktivitas Promosi dalam peningkatan Volume Penjualan.

Agar dapat memenangkan persaingan, perusahaan harus mempunyai strategi pemasaran yang baik. Salah satu strategi pemasaran yang digunakan oleh Distro Arena Experience adalah dengan melaksanakan kebijakan Aktivitas Promosi untuk memperkenalkan produknya kepada konsumen. Dengan begitu produk di pasaran akan dikenal dan kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin.

Berdasarkan hasil penelitian dengan metode deskriptif pada pelaksanaan Aktivitas Promosi, dapat disimpulkan pelaksanaannya sudah baik. Hal ini terlihat dari keseriusan perusahaan dalam melakukan manajemen Aktivitas Promosi mulai dari awal.

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Aktivitas Promosi terhadap Volume Penjualan, digunakan analisis statistik pada data tentang jumlah advertising dan sales promosi dengan Volume Penjualan pada Distro Arena Experience pada tahun 2008-2012. Hasil koefisien korelasi sebesar 0,974. Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang sangat kuat dan searah antara aktivitas promosi dengan volume penjualan. Dari perhitungan koefisien determinasi didapat angka sebesar 94,87%, yang menunjukkan besarnya Hubungan Aktivitas Promosi terhadap Volume Penjualan, sedangkan sisanya sebesar 5,13% merupakan faktor lain diluar Aktivitas Promosi yang tidak diteliti.

Kemudian dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan tabel t distribusi, dari hasil perhitungan ternyata diperoleh nilai t hitung lebih besar dari pada t table ( $5,97 > 2,353$ ) yang berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Ini berarti terdapat hubungan positif yang signifikan antara Aktivitas Promosi dengan Volume Penjualan, maka hipotesis yang diajukan penulis yaitu "Jika Aktivitas Promosi ditingkatkan maka Volume penjualan Distro Arena Experience akan meningkat".