

ABSTRAK

Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan dalam menghasilkan barang/jasa mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Dalam menghadapi pertumbuhan dunia usaha yang semakin marak dan penuh persaingan diperlukan pengembangan usaha agar mampu menyediakan pelayanan yang lebih baik. Permasalahan yang terdapat pada perusahaan yaitu belum ada sistem yang dapat memberikan informasi mengenai pengaruh biaya promosi terhadap penjualan pada PT. Oleochem Soap Industry Medan agar mempercepat waktu dalam perhitungan penjualan produk, belum berkembang sebuah informasi perhitungan lebih efektif dan efisien untuk menghitung penjualan produk dan belum berkembang sistem penjualan produk dengan menggunakan metode analisis data yaitu pengaruh promosi untuk mengetahui penjualan produk. Manfaat dari penelitian ini yaitu sistem dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan kebijaksanaan promosi dalam usaha meningkatkan volume penjualan perusahaan dan sistem dapat memberikan informasi akurat mengenai variabel promosi yang memberikan pengaruh paling dominan terhadap kenaikan volume penjualan pada PT. Oleochem Soap Industry Medan.

kata kunci : Penjualan, Metode Korelasi Product Moment

ABSTRACT

Sales are the main purpose of the company's activities. Companies in producing goods / services have the final goal of selling goods / services to the public. In the face of an increasingly widespread and competitive business world, business development is needed to be able to provide better services. The problem with the company is that there is no system that can provide information about the effect of promotional costs on sales at PT. Oleochem Soap Industry Medan in order to speed up time in the calculation of product sales, has not yet developed an information calculation more effective and efficient for calculating product sales and product systems have not yet developed product development using data analysis methods namely the effect of promotion to determine product sales. The benefit of this research is that the system can be used as a material consideration for companies in order to make promotional policy decisions in an effort to increase the company's sales volume and the system can provide accurate information about promotional variables that provide the most dominant influence on sales volume increases at PT. Oleochem Soap Industry Medan.

keywords: Sales, Product Moment Correlation Method