

## **ABSTRACT**

### ***THE INFLUENCE OF ADVERTISING, PERSONAL SELLING, SALES PROMOTION AND PUBLICITY OF INTEREST OF NEW STUDENTS IN THE HIGH SCHOOL OF INFORMATICS MANAGEMENT AND COMPUTERS IN TASIKMALAYA CITY***

**By:**  
**DANI MARGANA**  
**NPM. 178334038**

**Advisor I : H. Kartawan**  
**Advisor II : Dedi Rudiana**

*The purpose of this study was to determine the magnitude of the influence of Advertising, Personal Selling, Sales Promotion and Publicity on New Student Interests at the College of Information and Computer Management in Tasikmalaya City, , both partially and simultaneously.*

*The research method used is the survey method. Data collection techniques are carried out through interviews, questionnaires and literature studies. The sampling technique used random sampling with the student population of Tasikmalaya City as many as 241 respondents. The data obtained was analyzed using path analysis.*

*Based on the results of the analysis show that Advertising, Personal Selling, Promise Sales and Publicity, significantly influence the interest of new students in the Information and Computer Management College in the City of Tasikmalaya both partially and simultaneously*

**Keywords:** *Advertising, Personal Selling, Sales promotion, Publicity, Student interest.*

## **ABSTRAK**

### **PENGARUH PERIKLANAN, PENJUALAN PRIBADI, PROMOSI PENJUALAN DAN PUBLISITAS TERHADAP MINAT MAHASISWA BARU DI SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER KOTA TASIKMALAYA**

**Oleh :  
DANI MARGANA  
NPM. 178334038**

**Pembimbing I : H. Kartawan  
Pembimbing II : Dedi Rudiana**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui besarnya pengaruh Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan dan Publisitas terhadap Minat Mahasiswa Baru di Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Kota Tasikmalaya, baik secara parsial maupun simultan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, kuesioner dan studi pustaka. Teknik pengambilan sampel menggunakan random sampling dengan populasi mahasiswa Kota Tasikmalaya yaitu sebanyak 241 responden. Data yang telah diperoleh dianalisa dengan menggunakan analisis jalur.

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan dan Publisitas berpengaruh secara signifikan terhadap Minat mahasiswa baru Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer di Kota Tasikmalaya baik secara parsial maupun simultan

**Kata Kunci:** Periklanan, Penjualan Pribadi, Promosi Penjualan, Publisitas, Minat mahasiswa.

## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis/ Tesis saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Magister Manajemen), baik di Universitas Siliwangi maupun di Perguruan Tinggi.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah tertulis kecuali tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Tasikmalaya, 17 Juli 2019

Yang membuat pernyataan

**Dani Margana**