

المستخلص

محمد انانج بسطامي. 2015. بحث جامعي. العنوان: "تأثير قرار الشراء الحملة ضد ميكس الأسمدة بقتاني في مالانج"

المشرف : الدكتور الحاج مثيري الماجستير

الكلمات الرئيسية : الترويجية ميكس، قرار مشتريات بقتاني الأسمدة السائلة في

تطور العلوم والتكنولوجيا أحدثت تغييرات في عالم الأعمال ، وخاصة في عصر عولمة التجارة . حيث في السنوات المائة الماضية التي أجريت تجارة المقايضة (تبادل). على خلفية هذه الخلفية البحث عن طريق الأنشطة التسويقية الأسمدة بقتاني في مالانج. في تسويق الأسمدة السائلة بقتاني في مالانج في حاجة لاتصال وسائل الإعلام بين المستهلك والشركة التي هي وسيلة من خلال الحملة باعتبارها وسيلة للتواصل بين الشركات والمستهلكين. من أجل تعزيز لذب الانتباه والتأثير على المستهلكين في اتخاذ قرار الشراء، الشركة القيام المزيج الترويجي التي توجد فيها العديد من المتغيرات، وهي الإعلان، البيع الشخصي، ترويج المنتجات، والعلاقات العامة.

هذا البحث هو نهج مسح البحث الكمي التي تسعى لتحديد مدى تأثير المزيج الترويجي على قرارات الشراء. تقنيات جمع البيانات هي طرق الاستبيانات والمقابلات والوثائق. استخدام أداة اختبار لاختبار الصلاحية، والموثوقية. أما بالنسبة للأسلوب تحليل البيانات باستخدام متعددة أساليب الانحدار الخطى لأن المتغيرات المستخدمة أكثر من متغيرين، F اختبار وختبار(t).

وأظهرت النتائج أن المتغيرات الإعلانات (X_1)، المنتجات الفردية (X_2)، وترويج المنتجات (X_3)، والعلاقات العامة (X_4)، أثر كبير في نفس الوقت على قرارات الشراء الأسمدة بقتاني في مالانج (Y) وثبت من خلال حسابات اختبار F 28,888 العدد F الحصول 28 العدد الجدول 2557 F بقيمة 0.000 _ 0.05. إضافة قيمة المعدل R ساحة 0.618 مما يعني أن تأثير المتغير المستقل على المتغير التابع وكان 61.8%. ور الاختبار المعروف أن المتغيرات المستقلة جزئيا لها تأثير كبير. ومتغير التأثير الأبرز على قرارات الشراء الأسمدة بقتاني في مالانج هو بيع متغير الفردية (X_2) التي تساوي 43.8٪.