

ABSTRAK

Gischa Dwirani. NPM 15510173. Pengaruh Iklan dan *Customer Gathering* Terhadap Tingkat Penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals Medan. Skripsi 2019.

Perkembangan yang cukup pesat dalam dunia usaha. Hal tersebut bisa dilihat dari banyaknya perusahaan-perusahaan baru yang memasuki pasar. Dengan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan yang ada dipasar maka akan berakibat timbulnya persaingan antara perusahaan-perusahaan tersebut, baik persaingan antara perusahaan sejenis maupun persaingan antar perusahaan yang tidak sejenis. Agar perusahaan dapat bertahan hidup dan dapat bersaing, maka perusahaan dituntut untuk mengadakan perbaikan dan peningkatan kegiatan dibidang pemasaran yaitu dengan melakukan iklan dan *customer gathering*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh iklan dan *customer gathering* terhadap tingkat penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals Medan. Sampel yang diambil dengan menggunakan teknik sampel dimana seluruh populasi dijadikan sampel karena jumlah sedikit yaitu berjumlah 40 orang.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan melalui program SPSS 22.0 *for windows*. Sumber dan jenis data yang digunakan dengan menggunakan data primer dan sumber lain yang dapat mendukung data.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Nilai F pada tabel diatas adalah 3,780 dengan sig 0,000 $>$ α 0,05 menunjukkan H_0 ditolak dan H_a diterima, maka berarti iklan (X_1) dan *customer gathering* (X_2) berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat penjualan (Y) pada taraf α 0,05. Dan dari hasil penelitian ini juga dapat dilihat bahwa perusahaan sudah mengalami peningkatan penjualan yaitu dapat dilihat dari banyaknya jumlah pelanggan, hal ini dapat terjadi dikarenakan perusahaan melakukan iklan dan *customer gathering* dan dimana pendapatan perusahaan juga dapat berpengaruh dengan baik hal ini terjadi dikarenakan meningkatnya jumlah penjualan. Uji R diperoleh nilai 0,802 atau 80,2% sebesar 0,254, jadi $r_{hitung} > r_{tabel}$, tampak dilihat adanya pengaruh iklan dan *customer gathering* terhadap tingkat penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals Medan, sedangkan *R-Square* adalah 0,643 atau 64,3%, dimana menunjukkan sekitar 64,3% variabel tingkat penjualan (Y) dipengaruhi oleh iklan (X_1) dan *customer gathering* (X_2) dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Dan perusahaan diharapkan harus sering membuat iklan dan *customer gathering* agar pelanggan mengetahui produk apa saja yang diluncurkan perusahaan dan pelanggan juga mengetahui bagaimana cara menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan PT. Nipsea Paint And Chemicals Medan. Dan membuat langkah-langkah baru untuk mendorong terciptanya penjualan yang baik sehingga berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan.

Kata Kunci : Iklan, *Customer Gathering* dan Tingkat Penjualan.

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Gischa Dwirani

NPM : 15510173

Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul :

“Pengaruh Iklan dan *Customer Gathering* Terhadap Tingkat Penjualan pada PT. Nipsea Paint And Chemicals Medan”

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah usulan skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 23 ayat 2 dan pasal 70).

Medan, 12 Nopember 2019

Yang membuat pernyataan

Gischa Dwirani