

ABSTRAK

Marlina, NPM : 15510293, Analisis Kebijakan Harga Dan Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada CV. J & J Powerindo Medan, Skripsi 2019

Dalam mencapai tingkat penjualan yang diinginkan perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dengan cara memberikan produk dan pelayanan yang berkualitas dengan harga yang terjangkau dipasaran, yang diharapkan konsumen sebagai pengguna atau konsumen yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut akan merasa puas. Pada CV. J & J Powerindo Medan selalu berupaya untuk meningkatkan volume penjualannya. Namun dari realisasi penjualan perusahaan mengalami suatu masalah dengan terjadinya tingkat penurunan penjualan. Hal ini disebabkan karena sistem pemasaran yang dilakukan masih belum maksimal salah satunya adalah promosi dan harga perusahaan. Untuk itu diperlukan suatu strategi promosi dan harga yang tepat agar dapat meningkatkan volume penjualan produknya. Faktor promosi dan harga memegang peran penting dalam sebuah kegiatan usaha demi menunjang tingkat penjualan. Peneliti sangat tertarik untuk mengetahui lebih jauh lagi tentang CV. J & J Powerindo Medan menganalisis harga dan promosi yang dilakukan oleh CV. J & J Powerindo Medan untuk memasarkan dan mempromosikan produknya kepada para konsumen sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain dan mampu meningkatkan hasil penjualan produk perusahaan tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga dan promosi terhadap volume penjualan pada CV. J & J Powerindo Medan. Metode pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah kuesioner. Teknik analisis data yaitu regresi linier berganda. Sampel yang diteliti adalah sebanyak 73 orang. Hasil penelitian adalah harga berpengaruh terhadap volume penjualan. Promosi berpengaruh terhadap volume penjualan. Harga dan promosi berpengaruh terhadap volume penjualan sebesar 73,1% sementara 26,9% adalah kontribusi variabel lain yang tidak termasuk di dalam model regresi ini.

Kata Kunci : Harga, Promosi, Volume Penjualan