

RINGKASAN

HASANUDDIN HARAHAP. NPM. 078320120.

PENGARUH IKLAN DAN HARGA TERHADAP PENJUALAN PADA PT. WICAKSANA OVERSEAS INTERNATIONAL, Tbk CABANG MEDAN

Kata Kunci : Iklan, Harga dan Penjualan

Dalam menjalankan suatu usaha bisnis dibutuhkan strategi-strategi yang dianggap dapat mendatangkan konsumen, menghasilkan profit atau laba perusahaan, meningkatkan penjualan, dan dapat juga menciptakan loyalitas pelanggan atau konsumen. Salah satu strategi yang harus diperhatikan oleh setiap perusahaan adalah strategi pemasaran, yang mana strategi pemasaran ini merupakan salah satu siasat perusahaan dalam rangka mengubah perilaku konsumen agar tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan target apa yang direncanakan seperti iklan dan harga.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh iklan dan harga terhadap penjualan di PT. Wicaksana Overseas International, Tbk Cabang Medan. Jenis penelitian ini adalah penelitian asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah data biaya iklan, harga dan penjualan dari tahun 2004 – tahun 2010. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data biaya iklan, harga dan penjualan dari tahun 2004 – tahun 2010.

Model persamaan regresi berganda sebagai berikut : $Y = 971595.107 + 0,399 + 0.636 + e$. Konstanta sebesar 971595.107 menyatakan bahwa setiap penambahan biaya iklan dan harga sebesar 1% maka penjualan akan meningkat sebesar 971595.107.

Biaya iklan dan harga saja yang dapat mempengaruhi didalam penjualan oleh sebab itu agar dapat meningkatkan penjualan maka biaya iklan didalam melakukan promosi perlu ditingkatkan, sebaiknya perusahaan harus melakukan secara hati-hati dan cermat, yaitu melakukan penelitian survei terhadap harga pasar produk itu sendiri bila perlu melakukan penelitian pasar mengenai perilaku konsumen