

RINGKASAN

Mutia Puspita Putri. NPM. 088320096. "Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Usaha Eceran Pada PT. Home Centre Indonesia Cabang Juanda Medan". Skripsi 2012.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan perusahaan, untuk mengetahui persaingan usaha eceran yang dihadapi perusahaan Dan apakah strategi pemasaran dalam menghadapi usaha eceran yang dijalankan oleh PT. Home Center Indonesia Cabang Juanda Medan sudah efektif. Jenis penelitian ini adalah asosiatif, yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Sementara sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dalam bahan yang sudah jadi seperti data biaya promosi dan penjualan selama 4 tahun dari tahun 2008, 2009, 2010 dan 2011 selama 48 bulan. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan studi dokumentasi. Teknik analisis yang dipergunakan adalah analisa regresi linier sederhana dengan menggunakan *Software SPSS for 17.00*.

Hasil penelitian yang dilakukan diketahui bahwa pengeluaran biaya promosi PT. Home Center Indonesia Cabang Juanda Medan setiap tahunnya selalu mengalami perubahan, adapun rata-rata perubahan biaya promosi yang dikeluarkan perusahaan selama 4 tahun adalah sebesar 93%. Biaya promosi berkorelasi positif terhadap pendapatan penjualan pada PT. Home Center Indonesia Cabang Juanda Medan. Hal tersebut terbukti dengan nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,245

Kata Kunci : Biaya Promosi, Penjualan