

## RINGKASAN

Agustina Dwi Amelia Peranan Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT Coca Cola Amatil Indonesia Medan, (Dibawah bimbingan Drs. H. Jhon Hardy, MSi, sebagai pembimbing I dan Drs. H. Syahrindy, MSi, sebagai pembimbing II).

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh suatu perusahaan adalah untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat, sebagai calon pembeli atau konsumen, kegiatan promosi ini bukan hanya memperkenalkan produk saja melainkan juga dapat mempengaruhi konsumen dari yang tidak berminat membeli menjadi ingin membeli karena sudah tertarik dan terpicat oleh promosi yang dilakukan perusahaan tersebut, dengan demikian volume penjualan akan meningkat sekaligus akan memberikan keuntungan yang lebih besar kepada produsen.

PT. Coca Cola Amatil Indonesia Medan, jenis produk yang di hasilkan adalah minuman ringan yang sehat berenergi dengan merek "Coca Cola, Fanta, Hi-C dan Sprite", keempat jenis produk ini merupakan produk yang dipasarkan oleh perusahaan ini di masyarakat.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT. Coca Cola Amatil Indonesia Medan, ditemukan masalah yang dapat dirumuskan

sebagai berikut : "Sejauh mana peranan promosi terhadap peningkatan volume penjualan pada PT. Coca Cola Amatil Indonesia Medan".

Berdasarkan analisis dan evaluasi maka dapat ditarik kesimpulan yaitu :

1. PT. Coca Cola Amatil Indonesia Medan, adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri sekaligus yang menyalurkan produk minuman ringan.
2. Media yang digunakan dalam kegiatan promosi adalah : Televisi, radio, surat kabar, selebaran dan pekan raya.

Dengan kesimpulan tersebut bahwa peranan promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Coca Cola Amatil Indonesia Medan, telah dilaksanakan dengan baik.