

## RINGKASAN

RIDWAN SARAGIH 00.830.0445, Pentingnya Kebijakan Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Mutiara Ritelinti Wira Medan (dibawah bimbingan Dra. Hj. Rafiah Hasibuan MM, sebagai Pembimbing I. Serta H. Syahriandy SE, MSi, sebagai Pembimbing II).

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh suatu perusahaan adalah untuk memperkenalkan produk yang dipasarkan serta perusahaan tersebut kepada masyarakat, sebagai calon pembeli atau konsumen. Kegiatan promosi ini bukan hanya memperkenalkan produk saja, melainkan juga dapat mempengaruhi konsumen dari yang tidak berniat 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 perusahaan.

PT. Mutiara Ritelinti Wira Medan sebagai perusahaan retail yang menjual langsung berbagai produk kebutuhan rumah tangga maupun elektronik kepada konsumen. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT. Mutiara Ritelinti wira Medan, ditemukan masalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut "sejauh mana Kebijakan promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Mutiara Ritelinti Wira Medan".

Berdasarkan analisis dan evaluasi maka dapat ditarik kesimpulan, yaitu :

1. PT. Mutiara Ritelinti Wira Medan adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang Retail yang menyalurkan berbagai produk kebutuhan rumah tangga dan elektronik.
2. Media yang digunakan dalam kegiatan promosi adalah advertising (televisi, radio, majalah, selebaran, brosur, dan lain-lain).

Dengan kesimpulan tersebut bahwa peranan promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Mutiara Ritelinti Wira Medan telah dilaksanakan dengan baik.

