

RINGKASAN

Hariska Wirda

Hubungan Bauran Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Cabang Medan

Kegiatan promosi harus dilaksanakan secara efektif dengan maksud untuk menaikkan jumlah penjualan dan menciptakan permintaan yang efektif. Bentuk-bentuk promosi yang kita ketahui seperti Periklanan, Promosi Penjualan, Penjualan Pribadi, Pemasaran Langsung dan Hubungan Masyarakat biasa disebut bauran promosi.

Bauran promosi yang tepat bergantung pada apa yang ingin dicapai perusahaan. Mengingat 3 sasaran dasar promosi : Menginformasikan, Meyakinkan dan Mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasarannya. Semua ini akan dapat mempengaruhi perilaku pembeli melalui pemberian informasi lebih banyak.

PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Cabang Medan atau XL, merupakan salah satu Operator Telekomunikasi terdepan di Indonesia. Di tengah pesatnya industri telekomunikasi yang berkembang, PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Cabang Medan atau XL mau tidak mau harus meramu bauran promosi yang efektif dalam upaya menghadapi persaingan untuk merebut pasar yang semakin kompetitif sifatnya dan demi meningkatnya volume penjualan.

Hal inilah yang membuat penulis ingin mengetahui bauran promosi yang dilaksanakan PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Cabang Medan terhadap usahanya dalam meningkatkan volume penjualan dari tahun 2000 – 2004.

Mengingat pentingnya hubungan bauran promosi terhadap peningkatan volume penjualan. Penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih lanjut dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul : Hubungan Bauran Promosi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Cabang Medan.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan di perusahaan tersebut, jika dibandingkan dengan landasan teoritis yang ada maka secara umum dapat diambil kesimpulan bahwa bauran promosi yang dilaksanakan PT. Excelcomindo Pratama, Tbk Cabang Medan memberikan hubungan yang baik terhadap peningkatan volume penjualan. Hal ini dapat dilihat dari persentase realisasi penjualan perusahaan yaitu adanya peningkatan realisasi dan tercapainya target penjualan.