

ABSTRAK

Suatu Perusahaan dagang dan jasa jika ingin tetap bertahan dan bersaing serta mampu mengembangkan usahanya harus lebih meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan agar terciptanya kepuasan dan peningkatan penjualan. Di dalam menetapkan suatu pelayanan dan untuk menarik perhatian pelanggan, perusahaan ritel sering sekali menetapkan harga untuk produk yang dijualnya dengan harga yang unik (menarik) yaitu dengan nominal yang ganjil. Berawal dari penetapan harga produk tersebut mengakibatkan adanya keluhan pelanggan karena tidak adanya uang kembalian yang cocok dengan harga yang telah dibuat, hal ini berdampak buruk terhadap perusahaan karena akan hilangnya pelanggan. Sedangkan di Indonesia, untuk saat ini nilai uang terkecil yaitu uang koin dengan nilai Rp.25,- dan itu sangat sulit didapatkan oleh perusahaan ritel karena nominal tersebut sudah sangat jarang dikeluarkan oleh BI (Bank Indonesia) oleh sebab itu untuk memberikan kepuasan lebih kepada pelanggan maka PT Carrefour Indonesia membuat kebijakan dengan menerapkan Sistem Rounding (Pembulatan). Penerapan Pembulatan yang dibuat yaitu melakukan Pembulatan ke bawah bukan keatas dari total transaksi pembayaran tunai

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah system rounding berpengaruh terhadap penjualan pada PT Carrefour Medan fair, Medan. Data dalam penelitian ini diperoleh dari sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan studi dokumentasi. Sedangkan untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan digunakan teknik analisis regresi linier sederhana dengan menggunakan uji asumsi klasik.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Konstanta bernilai 30711748022,845 yang artinya jika sistem rounding bertambah 1% maka akan meningkatkan penjualan sebesar 30711748022,845 di PT. Carrefour Medan Fair Medan dengan taraf signifikan 0,029%. Ini menunjukkan adanya peningkatan penjualan di PT. Carrefour Medan Fair Medan. Sedangkan hasil perhitungan dengan menggunakan uji t diperoleh $t_{hitung} (7,954) > t_{tabel} (2,048)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang artinya sistem rounding berpengaruh terhadap penjualan pada PT. Carrefour Medan Fair Medan secara parsial.

Kata Kunci : Sistem, Rounding, Penjualan.