

RINGKASAN

JUBELEUM SARJIDIN MANIK, Peranan Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Kimia Farma (Persero) Tbk. Medan (di bawah bimbingan Dra. Hj. Rafiah Hasibuan MM, sebagai pembimbing I, Serta Dra. Winarni SP, 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. Kimia Farma (Persero) Tbk. Medan jenis produk yang dihasilkan adalah obat-obatan dan kosmetik. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT. Kimia Farma (Persero) Tbk. Medan, ditemukan masalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut "sejauh mana peranan promosi terhadap peningkatan volume penjualan pada PT. Kimia Farma (Persero) Tbk. Medan".

Berdasarkan analisa dan evaluasi maka dapat ditarik kesimpulan yaitu :

1. PT. Kimia Farma (Persero) Tbk. Medan adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri sekaligus yang menyalurkan produk obat-obatan dan kosmetik.
2. Media yang digunakan dalam kegiatan promosi adalah advertising (televisi, radio, majalah, selebaran, spanduk, brosur, dan lain-lain)

Dengan kesimpulan tersebut bahwa peranan promosi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Kimia Farma (Persero) Tbk. Medan, telah dilaksanakan dengan baik.

