

ABSTRAK

Ana tania. NIM. 3402190343. Pengaruh Strategi *Cost Leadership* dan *Sales Promotion* terhadap Kinerja Perusahaan (Suatu Studi pada PT. Padud Jaya di Kota Banjar). Dibawah Bimbingan Ibu Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E.,M.M (Pembimbing I) dan Bapak Ali Muhidin, S.Pd., M.M (Pembimbing II).

Penelitian ini dilatar belakangi oleh belum optimalnya kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar yang dapat dilihat dari aspek kualitas kerja pegawai yang masih belum optimal hal ini dapat terlihat dalam penyelesaian suatu pekerjaan dilakukan dengan berulang-ulang karena terbatasnya kualitas kemampuan SDM. Hal tersebut diakibatkan oleh belum optimalnya pelaksanaan strategi *cost leadership* dan *sales promotion*. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: 1) Bagaimana pengaruh strategi *cost leadership* terhadap kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar?; 2) Bagaimana pengaruh *sales promotion* terhadap kinerja perusahaan pada PT PT. Padud Jaya Kota Banjar; 3) Bagaimana pengaruh strategi *cost leadership* dan *sales promotion* terhadap kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar?. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis: 1)Pengaruh strategi *cost leadership* terhadap kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar; 2) Bagaimana pengaruh *sales promotion* terhadap kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar; 3) Bagaimana pengaruh strategi *cost leadership* dan *sales promotion* terhadap kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian survey dengan pendekatan data kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah jumlah karyawan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar yang berjumlah 57 orang, jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 57 orang. Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik yaitu studi kepustakaan, studi lapangan dan penyebaran angket. Dari hasil penelitian, dapat ditarik suatu simpulan sebagai berikut: 1) Strategi *cost leadership* pada PT. Padud Jaya Kota Banjar adalah sudah baik. Begitu pula berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan strategi *cost leadership* terhadap kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar. Artinya jika strategi *cost leadership* sudah baik maka kinerja perusahaan akan meningkat; 2) *Sales promotion* pada PT. Padud Jaya Kota Banjar adalah sudah baik. Begitu pula berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan *sales promotion* terhadap kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar. Artinya jika *sales promotion* sudah baik maka kinerja perusahaan akan meningkat; 3) Kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar adalah tinggi, karena telah sesuai dengan indikator yang digunakan dalam penelitian ini meliputi kualitas, kuantitas kerja dan ketepatan waktu yang menunjukkan tinggi. Begitu pula berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan strategi *cost leadership* dan *sales promotion* terhadap kinerja perusahaan pada PT. Padud Jaya Kota Banjar. Artinya jika strategi *cost leadership* dan *sales promotion* sudah baik maka kinerja perusahaan akan meningkat.

Kata Kunci: Strategi *Cost Leadership*, *Sales Promotion* dan Kinerja Perusahaan