

## ABSTRAK

**Mochammad Malik Noer Fajar, NIM 3402200162. Pengaruh *Price Discount* dan Promosi Terhadap Efektivitas Penjualan Produk (Studi Kasus Pada Toko Besi Sinar Baja Mulia). Dibawah bimbingan Bapak Mochamad Aziz Basari, S.sos., M.M. (Pembimbing I) dan Bapak H. Iwan Setiawan, S.E., M.M. (Pembimbing II).**

Penelitian ini difokuskan pada Pengaruh *Price Discount* dan Promosi Terhadap Efektivitas Penjualan Produk (Studi Kasus Pada Toko Besi Sinar Baja Mulia). Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu; 1) Bagaimana pengaruh *Price Discount* terhadap Efektivitas Penjualan Produk pada Toko Besi Sinar Baja Mulia?; 2). Bagaimana pengaruh Promosi terhadap Efektivitas Penjualan Produk pada Toko Besi Sinar Baja Mulia?; 3). Bagaimana pengaruh *Price Discount* dan Promosi terhadap Efektivitas Penjualan Produk pada Toko Besi Sinar Baja Mulia. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis: 1).Pengaruh *Price Discount* terhadap Efektivitas Penjualan pada Toko Besi Sinar Baja Mulia; 2). Pengaruh Promosi terhadap Efektivitas Penjualan Produk pada Toko Besi Sinar Baja Mulia;3). Pengaruh *Price Discount* dan Promosi terhadap Efektivitas Penjualan Produk pada Toko Besi Sinar Baja Mulia. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah survey dengan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh manajemen Toko Besi Sinar Baja Mulia sebanyak 63 orang, dengan menentukan sampel dengan sampel jenuh. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis koefisien korelasi sederhana, analisis koefisien determinasi, uji hipotesis (uji t), analisis koefisien korelasi berganda, analisis regresi linier berganda, analisis koefisien determinasi dan uji hipotesis (uji f). Dari hasil penelitian, dapat ditarik suatu simpulan sebagai berikut ; 1). *Price Discount* pada Toko Besi Sinar Baja Mulia selama ini sudah sangat efektif. Selanjutnya berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan *price discount* terhadap efektivitas penjualan; 2). Promosi yang dipilih oleh Toko Besi Sinar Baja Mulia selama ini sudah sangat efektif. Selanjutnya berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan promosi terhadap efektivitas penjualan; 3). Efektivitas penjualan pada pada Toko Besi Sinar Baja Mulia selama ini sudah sangat efektif. Selanjutnya berdasarkan pengujian hipotesis diketahui bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan *price discount* dan promosi terhadap efektivitas penjualan produk pada Toko Besi Sinar Baja Mulia. Perusahaan diharapkan dapat lebih memperhatikan *price discount* dan promosi sehingga dapat lebih mengefektifkan penjualan produk. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat menambah variabel penelitian lainnya seperti kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan dan faktor lain yang dapat meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan.

**Kata Kunci: *Price Discount*, Promosi dan Efektivitas Penjualan Produk**