

ABSTRAK

Hi Brew Coffee merupakan salah satu usaha di bidang kuliner yaitu berupa *coffee shop* yang berada di Kota Bandung. Berdasarkan penelitian di *Hi Brew Coffee*, peneliti menemukan beberapa masalah dalam kegiatan perusahaan yaitu belum tercapainya target volume penjualan produk, belum tercapainya target laba dan jumlah laba yang diinginkan oleh perusahaan. Masalah tersebut disebabkan karena kurang maksimalnya penetapan media periklanan khususnya spanduk karena pemasangan hanya terdapat di depan toko saja dan penetapan anggaran periklanan yang terbatas.

Tujuan penelitian dilakukan untuk mengetahui pengaruh periklanan terhadap penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif analisis. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan berupa: wawancara, observasi non partisipan dan penyebaran angket kepada 12 responden. Untuk analisis data digunakan uji validitas, uji reliabilitas, regresi linier sederhana, koefisien korelasi rank spearman, uji hipotesis dan koefisien determinasi.

Pelaksanaan periklanan terhadap tujuan penjualan mempunyai pengaruh positif yang dipengaruhi oleh variabel periklanan terhadap penjualan dan selain itu juga dipengaruhi faktor-faktor lain. Misalnya: strategi produk, tempat dan penetapan harga.

Hambatan yang dihadapi perusahaan yaitu, munculnya pesaing baru yang menjual produk yang sama dan lebih unggul dari sisi inovasi dan harga yang lebih murah, sehingga perusahaan kesulitan dalam mengimbangi produk yang sama. Tidak konsistennya rasa pada menu yang ditawarkan dikarenakan karyawan tidak mengikuti standar operasional prosedur yang berlaku.

Saran-saran yang dapat peneliti kemukakan yaitu, *Hi Brew Coffee* hendaknya melakukan periklanan yang gencar dan rutin dalam memperkenalkan keunggulan produknya kepada konsumen contohnya melakukan kegiatan periklanan melewati *foodvlogger* atau Instagram secara rutin, dapat juga melalui *Facebook* dan lainnya. Hal ini dilakukan agar produk yang dihasilkan dapat dikenal sekaligus dapat dinikmati masyarakat luas.

Kata kunci : Periklanan & Tujuan Penjualan

ABSTRAK

Hi Brew *Coffee* mangrupa salah sahiji usaha dina widang wisata kuliner di wangun warung kopi di Bandung. Dumasar hasil panalungtikan di Hi Brew *Coffee*, peneliti manggihan sababaraha masalah dina kagiatan pausahaan nyaeta teu ngahontal kanu udagan volume jualan, acan kacapaina sasaran kauntungan, jeung jumlah kauntungan anu dipikahoyong ku pausahaan. Masalah eta disangka lantaran kurangna maksimum nganetepken periklanan, hususna spanduk kusabab pamasanganna ngan ukur hareupeun toko sorangan. masalah sejen nyaeta, ngadegna anggaran iklan.

Tujuan tina ieu panalungtikan dilaksanakeun pikeun nangtukeun efek iklan dina jualan. Metodeu dipaké nyaéta analisis deskriptif. Data dikumpulkeun ku panalungtikan sastra jeung panalungtikan widang kaasup: wawancara, observasi non-partisipan jeung nyebarkeun angket ka 12 responden. Pikeun nganalisis data ngagunakeun uji validitas, uji réliabilitas, régrési liniér sederhana, koefisien korelasi rank spearman, tes hipotesa jeung koefisien determinasi.

Palaksanaan periklan dina tujuan jualan boga pangaruh positif anu dipangaruhan ku variabel tina iklan dina jualan, ésana dipangaruhan ku faktor séjén. Contona: Strategi produk, tempatna jeung harga.

Halangan nu disingharepan ku pausahaan nyaéta, ayana pesaing anyar nu ngajual produk sarupa jeung leuwih unggul dina inovasina jeung harga anu leuwih murah, jadi parusahaan hese nyaimbangan produk anu sarua. Henteu konsistenna rasa dina menu nu keur ditawarkeun kusabab para karyawan teu nuturkeun prosedur operasi anu aya.

Saran-saran anu bisa dibikeun panalungtikan dina ieu kasempatan nyaeta, Hi Brew *Coffee* kuduna ngalakukeun periklanan anu gencar sareng rutin guna ngenalkeun kaunggulan produkna ka konsumen. Contohna ngalakukeun kagiatan periklanan ngeunaan *foodvlogger*, atawa instragram sacara rutin, bisa oge ngeunaan *facebook* jeung sejenna. Hal ieu dilakukeun pikeun produk anu dihasilkeun bisa dikenal ku masyarakat anu luas.

Kecap Konci : Periklanan & Tujuan Jualan

ABSTRACT

Hi Brew Coffee is one of the businesses in the culinary field, in the form of a coffee shop in Bandung City. Based on researched at Hi Brew Coffee, researches found several problems in the company's activities. The problems is Hi Brew Coffe has not achieving target of product selling, profit target has set by the company isn't achieved and the amount of profit desired by the company isn't achieved too. The problem was allegedly due to the lack of advertising media, especially banners because the installation was only in front of the store. Another problem is that the limited advertising budget.

The pupose of the study was to determine the effect of advertising on sales result. Data collection techniques were by library research and field research in the form of: interviews, non-participant observation and questionnaires to 12 respondents. Data analysis were using validity test methid, realibility test method, simple linear regression method, rank spearman correlation coefficient method, hypothesis testing method and determination cofficeint method.

The implementation of advertising on the purpose of sales has a positive influence that is influenced by the variable advertising on sales and in addition it is also influenced by other factors. For example: product strategy, place and pricing.

The problems faced by the company is the emergence of new competitors who sell the same product and the product was superior in terms of innovation and cheaper prices, so the company has difficulty in competing competitors products. The inconsistency taste of product because employees didn't follow the operational standards.

Hi Brew Coffee should conduct intensive and routine advertising in introducing the superiority of its products to consumers, for example, to conduct advertising activities through foodvlogger or Instagram on a regular basis, also through Facebook and others. This is done so that the products produced can be known as well as can be enjoyed by the wider community.

Keywords : Advertisement & The Purpose of The Sale