

“Pengaruh Strategi Chat & Buy, Ketepatan Barang, Dan Harga Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT Map Aktif Adiperkasa Tbk”.

Andika Ferdinand, Markus Manurung, Tri Kokoh Anugrah Nainggolan

Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi

Universitas Prima Indonesia

ABSTRAK

PT Map Aktif Adiperkasa merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang ritel, PT Map Adiperkasa juga merupakan distributor terkemuka untuk merek-merek *sports, kids* dan *lifestyle*. Pada penelitian ini akan dilakukan dengan metode pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2018), Metode Penelitian Kuantitatif merupakan Penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu. Penelitian ini menggunakan 100 sampel dari customer yang berada di *Sports Station* Medan Mall Lantai 3, dengan metode cluster sampling. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel strategi *chat & buy*, ketepatan barang, dan harga berpengaruh positif dan signifikan dengan koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) adalah sebesar 0,485. Hal ini bahwa seleksi dipengaruhi oleh variabel strategi *chat & buy*, ketepatan barang, dan harga sebesar 48,5 %. Dan pada uji t Diketahui nilai Sig untuk mempengaruhi strategi *chat & buy* terhadap peningkatan penjualan sebesar $0,007 < 0,05$ dan nilai Thitung $2,766 > 1,985$. Maka dapat dinyatakan bahwa strategi *chat & buy* berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan. Pada variabel ketepatan barang diketahui nilai sig untuk mempengaruhi ketepatan barang terhadap peningkatan penjualan sebesar $0,002 < 0,05$ dan nilai Thitung $3,136 > T_{tabel} 1,985$. Maka dapat dinyatakan bahwa ketepatan barang berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan. Dan pada variabel harga diketahui nilai Sig untuk mempengaruhi harga terhadap peningkatan penjualan sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai Thitung $7,496 > T_{tabel} 1,985$. Maka dapat dinyatakan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan.

Kata Kunci : Strategi Chat & Buy, Ketepatan Barang, Harga, Peningkatan Penjualan

ABSTRACT

PT Map Aktif Adiperkasa is a company engaged in retail, PT Map Adiperkasa is also a leading distributor for brands Sports, Kids and Lifestyle. This research will be carried out with a quantitative approach method. According to Sugiyono (2018), the Quantitative Research Method is a research based on the pilsafat of positivism, used to examine certain populations and samples. This study used 100 samples from customers who were in the Sports Station Medan Mall 3rd Floor; with cluster sampling method. The results of this study show that strategy variables chat & buy, the accuracy of goods, and prices have a positive and significant effect with coefficient determination (Adjusted R Square) is 0.485. This is that selection is influenced by chat & buy strategy variables, accuracy of goods, and price by 48.5%. And in the t test, it is known that the Sig value to influence the chat & buy strategy on the increase in sales by $0.007 < 0.05$ and the Tcalculate value of $2.766 > 1.985$. So it can be stated that the strategy Chat & Buy Significantly affect the increase in sales. In the variable of accuracy of goods, it is known that the sig value to affect the accuracy of goods to increase sales by $0.002 < 0.05$ and the value of Tcalculate $3.136 > Ttable 1.985$. So it can be stated that the accuracy of goods has a significant effect on increasing sales. And in the price variable, it is known that the Sig value to influence the price on the increase in sales by $0.000 < 0.05$ and the calculated value of $7.496 > Ttable 1.985$. So it can be stated that price has a significant effect on increasing sales.

Keywords: Chat & Buy Strategy, Accuracy of Goods, Price, Increase in Sales