

Analisis Program Potongan Harga Produk Swalayan dan Ethical Terhadap Omset Penjualan Apotek Roxy Poltangan Periode Oktober – Desember. = Analysis of Self-Service and Ethical Product Price Discount Programs on Roxy Poltangan Pharmacy Sales Turnover for the October - December Period.

Arva Pandya Wazdi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920550873&lokasi=lokal>

Abstrak

Program potongan harga adalah salah satu cara menarik pelanggan untuk berbelanja pada satu toko atau apotek tertentu. Dengan cara seperti ini diharapkan pelanggan tertarik untuk membeli produk di satu toko tertentu karena harganya yang lebih murah. Dalam pelaksanaan program ini dapat dilakukan analisis dampak penerapannya dari naik atau turunnya omset suatu bisnis. Oleh karena itu dilakukan analisis penjualan untuk produk yang dilakukan program potongan harga baik itu produk ethical (butuh resep dokter) dan produk swalayan (tidak butuh resep dokter). Analisis ini dilakukan pada periode program potongan harga Oktober – Desember di Apotek Roxy Poltangan. Hasil analisis yang dilakukan menunjukkan terjadi kenaikan pada omset Apotek Roxy Poltangan di periode program potongan harga, tetapi selain itu beberapa faktor juga berpengaruh terhadap kenaikan penjualan apotek seperti adanya kehadiran SPG sebagai promotor produk tertentu, merk produk itu sendiri dan pelayanan yang diberikan oleh staff apotek menjadi salah satu faktor pendukung naiknya omset pada periode tersebut. Discount programs are one way to attract customers to shop at a particular store or pharmacy. In this way, it is hoped that customers will be interested in buying products at a particular shop because the prices are cheaper. In implementing this program, an analysis of the impact of its implementation can be carried out on increases or decreases in the turnover of a business. Therefore, sales analysis is carried out for products that are subject to discount programs, both ethical products (requires a doctor's prescription) and supermarket products (does not require a doctor's prescription). This analysis was carried out during the October – December discount program period at the Roxy Poltangan Pharmacy. The results of the analysis carried out show that there was an increase in the turnover of Roxy Poltangan Pharmacy during the price discount program period, but apart from that, several factors also influenced the increase in pharmacy sales, such as the presence of SPG as a promoter of certain products, the brand of the product itself and the services provided by pharmacy staff. one of the supporting factors for the increase in turnover in that period.