ABSTRAK

Promosi merupakan hal penting dalam perusahaan, yang memperkenalkan produk yang dihasilkan oleh perusahaan kepada masyarakat. Begitu juga industri vulkanisir ban yang merupakan industri komplementer dari industri otomotif yang berkembang sesuai dengan perkembangan teknologi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Industri ini semakin potensial akibat harga ban baru yang terus melonjak sebagai akibat tingginya harga bahan baku utama pembuatan ban yaitu karet alam. Promosi yang paling tepat untuk industri ini adalah promosi penjualan berupa potongan harga karena merupakan pasar pembeli yang berada di pasar *oversupply*, dimana keputusan akhir pembelian berada di tangan konsumen.

Penelitian ini merupakan penelitian *Business to Business Marketing* (B2B) yang menyasar distributor, dengan tujuan untuk memberikan gambaran mengenai seberapa besar pengaruh potongan harga yang diberikan oleh CV. Sumber Vulkanisir Super kepada distributor terhadap peningkatan penjualan perusahaan. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian eksplanatori dengan pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari kuesioner yang diolah dengan menggunakan metode regresi sederhana, dengan bantuan *software* SPSS 16 *for Windows*.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, terdapat korelasi sebesar 86,3% antara potongan harga dan peningkatan penjualan, dimana berdasarkan hasil uji regresi potongan harga yang diberikan kepada distributor mempengaruhi peningkatan penjualan CV. SVS sebesar 81%.

Potongan harga yang diberikan oleh CV. SVS dimata responden sudah baik. Berarti program untuk memperkenalkan dan mempromosikan produknya sudah berjalan dengan baik dan dapat diterima oleh masyarakat. Dengan melihat dampak positif dari promosi penjualan yang telah dilakukan berupa potongan harga, perusahaan perlu untuk terus mengelolanya dengan baik dan mengembangkan promosi penjualan lainnya agar penjualan perusahaan terus meningkat.