

## ABSTRAK

Peningkatan Penjualan adalah suatu ukuran yang menunjukkan total penjualan yang dinilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis pengaruh Potongan Harga, Kebutuhan, dan Kualitas Pelayanan terhadap Peningkatan Penjualan Tenaga Listrik pada PT PLN (Persero) Unit Bekasi. Dalam penelitian ini digunakan metode kuantitatif dengan Google Form sebagai instrumen penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah para konsumen atau pelanggan PT PLN (Persero) Unit Bekasi dengan sampel para konsumen atau pelanggan yang telah melakukan tambah daya, maka diperoleh sampel sebanyak 100 responden. Pengambilan sampel menggunakan teknik purposive sampling. Program yang digunakan untuk menganalisis data adalah SPSS versi 25. Metode yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dan Uji Signifikansi-F. Hasil penelitian ini menunjukkan Potongan Harga, Kebutuhan, dan Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Penjualan Tenaga Listrik pada PT PLN (Persero) Unit Bekasi. Hal ini dibuktikan dari hasil uji analisis linier berganda yang menunjukkan nilai signifikan dari variabel-variabel yang mendukung hipotesis. Oleh karena itu, hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh dari Potongan Harga, Kebutuhan, dan Kualitas Pelayanan terhadap Peningkatan Penjualan Tenaga Listrik pada PT PLN (Persero) Unit Bekasi.

Kata Kunci : Potongan Harga, Kebutuhan, Kualitas Pelayanan, Peningkatan Penjualan



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

## ABSTRACT

*Sales improvement is a gauge that indicates total sales which are rated with the unit by the company in a particular period to achieve maximum profit, so it will support the growth of the company. This study aims to determine an analysis effect of discounts, needs, and quality of service on the increased electricity sales at PT PLN (Persero) Bekasi Unit. The method that was used in this study is a quantitative method with Google Forms for the study instrument. The population in this study is consumers or customers of PT PLN (Persero) Bekasi Unit and the sample is consumers or customers who have added electricity, then obtained a sample from 100 respondents. The sample was taken by the purposive sampling technique. The program used for SPSS Version 25. The method that used in this study is multiple linear regression analysis and Significance-F-Test. The results of this study show that discounts, needs, and the quality of the services have a positive and significant impact on the increased electricity sales at PT PLN (Persero) Bekasi Unit. This case is proved by the results of the multiple linear analysis test which show significant value of the variables that support the hypothesis. Therefore, the results of the study said that there is an effect of Discounts, Needs, and Quality of Service on the Increased Electricity Sales on PT PLN (Persero) Bekasi Unit.*

*Keywords: Discounts, Needs, The Quality of Service, Sales Improvement.*

