

ANALISIS STRATEGI PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA USAHA KANTAN SASIRANGAN DI BANJARMASIN

Andre¹, Sulastini², Periyadi¹

¹²³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari, Banjarmasin, Indonesia
Email:

ABSTRAK

Eksplorasi ini direncanakan untuk ; (1) Sistem promosi yang diberikan Kantan Sasirangan kepada konsumen selama ini adalah dengan memperluas penawaran dan (2) Metodologi promosi yang seharusnya diberikan Kantan Sasirangan kepada konsumennya untuk meningkatkan penawaran. Rencana penelitian ini adalah untuk memanfaatkan pencerahan subjektif, yaitu dengan mengumpulkan dan mengkaji informasi yang diperoleh dari Kantan Sasirangan yang kemudian akan dikaitkan dengan menggunakan penalaran yang masuk akal yang mencakup spekulasi dimulai dari studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan: (1) Metodologi promosi yang diberikan oleh Kantan Sasirangan kepada konsumennya sejauh ini untuk memperluas penjualan adalah dengan menggunakan perpaduan promosi, yaitu private selling, advertising, dan direct selling. Menampilkan Langsung). (2) Cara khusus yang harus diberikan Kantan Sasirangan kepada konsumen untuk memperluas transaksi adalah jauh lebih tegas dalam menyelesaikan prosedur waktu terbatas menggunakan aplikasi seperti tiktok, Instagram.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip; Armstrong, Garry. 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin, Keller. 2016. Marketing Management", Global Edition 15e. United States: Pearson Education International.Inc.
- Kotler, Philip. & Gary Armstrong. 2014. Principle Of Marketing, 15th Edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Mulyadi. 2011. Sistem-Sistem Akutansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Puspitarini, Dinda Sekar. 2019. "PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI MEDIA PROMOSI (Studi Deskriptif Pada Happy Go Lucky House)." Jurnal Common 3(1).
- Sofjan, Assauri. 2002. Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep Dan Strategi. Jakarta: Rajawali Pres.
- Wibowo, Dimas Hendika. 2015. "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM (Studi Pada Batik Di Jeng Solo)." Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) 29(1).
- Widharta, Willy Pratama dan Sugiono Sugiharto. 2013. "Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Dama." Jurnal Manajemen Pemasaran Petra 2(1):1-15.
- Wijaya. 2017. "Pengaruh Advertising, Personal Selling, Promosi Dan Publisitas Terhadap Keputusan Konsumen Membeli Handphone Merek Oppo Pada Cv Ponsel Medan." Jurnal Smart 1(1):27-33.