

ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI TOKO BANDUNG SUPERSALE BANJARMASIN

OLEH :

Muhammad Syahputra¹, H. Maskur², Prihatini Ade Mayvita³

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
Muhammad Arsyad Al Banjari, Banjarmasin, Indonesia. 19310341

²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
Muhammad Arsyad Al-Banjari, Banjarmasin, Indonesia. 0620111230

³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
Muhammad Arsyad Al-Banjari, Banjarmasin, Indonesia. 0019057201

Email: Utamuhammad14@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan strategi promosi pada toko Bandung Supersale Banjarmasin dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Sampel penelitian terdiri dari 1 orang pemilik, 1 orang karyawan dan 1 orang konsumen yang akan menjadi narasumber penelitian dengan teknik analisis data menurut Miles dan Huberman yang diperoleh dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan : (1) Kebijakan promosi ditoko Bandung Supersale sudah cukup baik, (2) Sejauh ini promosi yang dilakukan toko Bandung Supersale Banjarmasin sebatas membagikan brosur dan mulut ke mulut.

Kata Kunci : Strategi promosi, Penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Buchari Alma (2014) Manajemen Pemasaran Jasa Edisi Revisi. CV. Alfabeta, Bandung
- Camelia Praestuti. 2020. Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Mama-Mama Penjual Noken di Oyehe Kabupaten Naribe. Jurnal Administrasi Bisnis. Vol. 10, No. 1, 2020.
- Cummins dan Mullin 2004 Dalam Amanah dan Pelawi 2015:12
- Fandy, Tjiptono. 2016. Service, Quality & Satisfaction. Yogyakarta : Andi.
- Laksana, M. F. (2019). Praktis Memahami Manajemen Pemasaran. Sukabumi: CV Al Fath Zumar.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV.
- Sugiyono. 2007. Statistika Penelitian. Bandung: CV ALFABETA
- Sugiyono. 2016. Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: CV Alfabeta
- Tjiptono, F. (2014). Manajemen Jasa. Jakarta: Andi Offset.
- Zeithaml, V.A., M.J. Bitner, D.D. Gremler. 2013. Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm 6 thed. Mc.Graw-Hill. Boston.