

ABSTRAK

Skripsi “Strategi Promosi untuk meningkatkan Volume Penjualan pada Toko Handphone dan Laptop Dan Cell Warujayeng Tanjunganom Nganjuk” ini ditulis oleh Binti Nur Rohmah, NIM. 17402163500, dan dibimbing oleh Jusuf Bachtiar S.S., M.Pd.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh toko Handphone dan laptop Dan Cell Warujayeng yang memiliki kegiatan promosi yang sangat menarik yang berdampak besar pada perkembangan perusahaan yang sangat pesat, perkembangan yang terlihat sangat berbeda dari toko Handphone dan Laptop yang lain dan jika diamati karena Dan Cell memiliki strategi promosi yang memberikan informasi riil sesuai dengan kualitas produk, dan strategi tersebut mampu meningkatkan volume penjualan sehingga banyak dibuka cabang-cabang baru yang terus bertambah dalam waktu yang cepat pula.

Fokus penelitian ini ada dua yaitu (1)Apa strategi promosi untuk meningkatkan volume penjualan Dan Cell Warujayeng dan (2)Apa kendala dan solusi dalam promosi untuk meningkatkan volume penjualan Dan Cell Warujayeng. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi promosi untuk meningkatkan volume penjualan.

Hasil penelitian ini adalah (1)Dan Cell benar-benar memiliki strategi promosi yang tertata dan terencana dengan sangat baik sehingga dapat disajikan dalam bentuk promosi yang sangat menarik, serta mampu meningkatkan volume penjualan. peneliti menganalisis berdasarkan indikator : (a)Periklanan dengan melakukan pengenalan produk-produk yang dijual oleh Dan Cell dengan informasi lengkap dan riil (b) Penjualan personal dengan melakukan presentasi atau memberi penjelasan tentang produk yang sedang ditawarkan kepada masyarakat secara langsung (c)Promosi penjualan dengan memberi hadiah atau intensif kepada konsumen yang melakukan pembelian di Dan Cell (d)Hubungan masyarakat dengan mempererat hubungan dengan masyarakat sekitar dan berperilaku baik sehingga memiliki kesan positif di masyarakat (2)Kendala strategi promosi, strategi promosi yang dilakukan Dan Cell juga mengalami beberapa kendala didapatkan berdasarkan indikator : (a)Hal-hal yang menghambatstrategi promosi dengan adanya masalah jarak, kurangnya tenaga promosi, dan kendala dalam memperoleh kepercayaan konsumen.

Kata Kunci : Strategi, promosi, volume penjualan

ABSTRACT

This Thesis “Promotion Strategi for Increase Sales Volume at Mobile and Laptop Stores Dan Cell Warujayeng Tanjunganom Nganjuk” is written by Binti Nur Rohmah, NIM. 17402163500, and supervised by Jusuf Bachtiar S.S., M.Pd

This thesis is based on mobile and laptop Dan Cell Warujayeng Tanjunganom Nganjuk which has promotional activities very interesting and had a big impact on development which is very rapidly, a development that looks different from other mobile and laptop store, because Dan Cell has promotion strategy which gives real information according to product quality, and the strategy able to improve sale volume so that opened many new branch store continues to grow in a fast time.

The focus of this thesis are (1)What is the promotion strategy to increase the sales volume of Dan Cell Warujayeng (2)What are the constraints and solutions in promotion to increase the sales volume of Dan Cell Warujayeng. This research aims to analyze promotion strategies to increase sales volume.

The results of this study are (1) Dan Cell really has a well-organized and well-planned promotion strategy so that it can be presented in a very attractive promotional form. Researchers analyze based on indicators: (a) Advertising by introducing products sold by Dan Cell with complete and real information (b)Personal sales by making a presentation or giving an explanation of the product being offered to the public directly (c)Sales promotion by giving gifts or intensive to consumers who make purchases at Dan Cell (d)Public relations by strengthening relations with the surrounding community and behaving well so that it has a positive impression in society. (2)and the promotional strategy carried out can increase the company's sales volume so that the resulting profit is also greater, the researcher analyzes based on the following indicators: (a)Achieving sales volume with the promotion can increase sales volume so as to be able to achievesales volume (b)Get a certain profit with an increasing sales volume, the profit also increases so that it is able to achieve certain profits (c)Supporting the growth of the company with increasing profits, the company's growth is also getting faster. (3)Obstacles to the promotion strategy, the promotion strategy carried out by Dan Cell also experienced several obstacles based on the following indicators: (a)Things that hinder the promotion strategy due to distance, lack of promotional personnel, and obstacles in gaining consumer trust.

Keywords: Strategy, promotion, sales volume