

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “*Strategi Promosi BRP Cellular dalam Meningkatkan Omset Penjualan dan Kepuasan Konsumen (Studi Kasus di Besuki Rahmat Phone Cellular Tulungagung)*”, Tahun 2022” ini ditulis oleh Faisal Amar Ma’ruf, NIM. 12402173566. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dibimbing oleh Suminto, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatarbelakangi dengan cara promosi penjualan yang terdapat suatu unsur penting sehingga dapat mempengaruhi konsumen untuk menggunakan sebuah produk perusahaan yaitu komunikasi harus terjalin pada saat usaha menawarkan produk kepada konsumen, seperti promosi langsung kepada konsumen dengan cara memberikan brosur dan menjelaskan produk dilakukan oleh bagian pemasaran produk yang akan ditawarkannya seorang yang mengorganisasikan dan mengolah bisnis dan mengambil resiko strategi, yang dimana akan membuat keputusan strategi dan operasional. Kegiatan promosi ini tentunya juga dilakukan dengan strategi jitu agar pencapaian dari tujuan promosi itu sendiri dapat tercapai.

Adapun fokus penelitian skripsi ini adalah (1) Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh BRP Cellular dalam upaya meningkatkan omset penjualan ? (2) Bagaimana strategi promosi yang dilakukan oleh BRP Cellular dalam upaya meningkatkan kepuasan konsumen ?

Skripsi ini disusun berdasarkan data lapangan menggunakan deskriptif kualitatif. Objek utama penelitian ini adalah peristiwa yang terjadi pada kelompok sosial masyarakat guna mendapatkan data yang diperlukan. Yang menjadi objek kajian penelitian ini adalah Strategi Promosi BRP Cellular dalam Meningkatkan Omset Penjualan dan Kepuasan Konsumen (Studi Kasus di Basuki Rahmat Phone Cellular Tulungagung). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, dokumentasi dan catatan lapangan. Kehadiran peneliti juga sebagai pengumpul data sebagai salah satu ciri penelitian kualitatif dalam pengumpulan data dilakukan sendiri oleh peneliti.

Hasil penelitian (1) Strategi Promosi Yang Dilakukan oleh BRP Celuller dalam Upaya Meningkatkan Omset Penjualann, mengenai pemetaan kebutuhan masyarakat saat ini, dengan kebutuhan pasar online. Media sosial seperti facebook dan instagram membantu para pembisnis kecil untuk menemukan konsumen yang potensial. Seperti BRP Celluler memperluas target pemasaran menggunakan media sosial sebagai medianya sangatlah tepat. Penjual bisa menemukan calon konsumen yang terdekat dengan lokasi bisnis. (2) Strategi Promosi Yang Dilakukan oleh BRP Celuller dalam Upaya Meningkatkan Kepuasan Kosumen, dapat dilakukan dengan memberikan pelayanan yang extra serta dapat menerima kritik dan saran dengan pelanggan. Melalui pelayanan yang extra akan menyebabkan pelanggan puas dan dapat melakukan pembelian pada produk yang di tawarkan oleh BRP Celuller. Kemudian dengan melalui kritik dan saran akan mampu memberikan motivasi bagi para marketing agar lebih meingkatkan kepuasan konsumen.

Kata Kunci : Strategi promosi, Omset Penjualan, Kepuasan Konsumen.

ABSTRACT

Thesis with the title "BRP Cellular Promotion Strategy in Increasing Sales Turnover and Consumer Goals (Case Study in Besuki Rahmat Cellular Phone Tulungagung), 2022" was written by Faisal Amar Ma'ruf, NIM. 12402173566. Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, supervised by Suminto, M.Pd.I.

This research is motivated by making sales, there is an important element that can influence consumers to use a company product, namely communication must be established when businesses offer products to consumers such as direct promotions to consumers by giving brochures and explaining products carried out by the product marketing department. offered by someone who organizes and manages the business and takes strategic risks, who will make strategic and operational decisions. This activity is of course also carried out with a strategy so that the promotion of the goal itself can be achieved.

The focus of this thesis research is (1) What is the promotional strategy carried out by BRP Cellular in an effort to increase sales turnover? (2) What is the promotional strategy carried out by BRP Cellular in an effort to increase customer satisfaction?

This thesis was prepared based on field data using qualitative descriptive. The main object of this research is the events that occur in social groups in order to obtain the necessary data. The object of this research study is the Cellular BRP Promotion Strategy in Increasing Sales Turnover and Consumer Satisfaction (Case Study in Basuki Rahmat Cellular Phone Tulungagung). Data collection techniques were carried out through in-depth interviews, observation, documentation and field notes. The presence of the researcher is also a data collector as one of the characteristics of qualitative research in which the data collection is carried out by the researcher himself.

The results of the study (1) The Promotion Strategy Carried Out by BRP Celluller in an Effort to Increase Sales Turnover, regarding the mapping of the current needs of the community, with the needs of the online market. Social media such as Facebook and Instagram help small businesses to find potential customers. Like BRP Cellular, expanding the marketing target using social media as a medium is very appropriate. Sellers can find potential customers closest to the business location. (2) Promotional Strategy Performed by BRP Celluller in an Effort to Increase Customer Satisfaction, can be done by providing extra services and being able to accept criticism and suggestions from customers. Through extra services, customers will be satisfied and can make purchases on the products offered by BRP Celluller. Then through criticism and suggestions will be able to provide motivation for marketing to further improve customer satisfaction.

Keywords: *Promotion strategy, Sales Turnover, Consumer Satisfaction.*