

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menempuh ujian akhir di Universitas Negeri Gorontalo, merupakan hasil karya saya sendiri.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya dengan jelas sesuai dengan norma, kaidah, etika penulisan ilmiah ini dan buku pedoman penulisan karya ilmiah Universitas Negeri Gorontalo.

Apabila di kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya saya sendiri atau terdapat plagiat dalam bagian-bagian tertentu, maka saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi lainnya sesuai peraturan perundangan yang berlaku.

Gorontalo, Juli 2016
Yang bertanda tangan



DIYAH ASTUTI
NIM : 931 412 030

PERSETUJUAN PEMBIMBING

**BAURAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK SEPATU DI MATAHARI *DEPARTEMENT*
STORE GORONTALO**

Oleh

**DIYAH ASTUTI
NIM : 931 412 030**

Disetujui dilanjutkan ke penelitian

Pembimbing I



**Dr. Zainal Abidin Umar, M.S
NIP. 19690208 200112 1 001**

Pembimbing II *nee*



**Endi Rahman, SE., MM
NIP. 19800613 200912 1004**

**Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen**



**Hais Dama, SE., M.Si
NIP. 19730305 200212 1 003**

LEMBAR PENGESAHAN

Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Sepatu Di
Matahari Departemen Store Gorontalo

Oleh

Diyah Astuti

NIM : 931 412 030

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Hari/Tanggal : Jumat, 29 Juli 2016

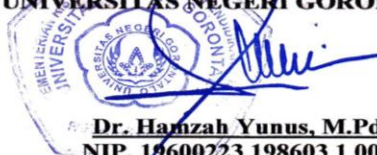
Waktu : 13.00-15.00

Penguji:

1. Raflin Hinele, S.Pd.,M.Si
2. Andi Juanna, S.Pd., M.Sc
3. Dr. Zainal Abidin Umar, M.Si
4. Endi Rahman, SE, MM

1.
2.
3.
4.

Gorontalo, Juli 2016
DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO



Dr. Hamzah Yunus, M.Pd
NIP. 19600223 198603 1 004

ABSTRAK

Diyah Astuti. 2016. Bauran promosi untuk Meningkatkan Penjualan Produk Sepatu di Matahari *Department Store* Gorontalo. Program Studi S1 Manajemen Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo. Pembimbing I Dr. Zainal Abidin Umar, M.S dan Pembimbing II Endi Rahman, SE., MM

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bauran promosi untuk Meningkatkan Penjualan Produk Sepatu di Matahari *Department Store* Gorontalo. Metode Penelitian ini kualitatif dengan pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi.

Bauran promosi untuk Meningkatkan Penjualan Produk Sepatu di Matahari *Department Store* Gorontalo Periklanan yang digunakan adalah melalui Baliho dan Pamlet Diskon Produk, Semua produk dipajang untuk menarik perhatian konsumen. Matahari Department Store Gorontalo selalu membuat kontes yang menarik pada waktu tertentu, adanya hadiah bagi konsumen yang dengan voucher belanja. Public Relation dilakukan dengan selalu menjaga hubungan baik dengan masyarakat, terlibat dalam mendukung dan menjadi sponsor kegiatan sosial. Pada saat transaksi dengan selalu memberikan pelayanan pada konsumen dengan dengan sopan, berbicara dengan sopan, sehingga konsumenpuas dengan pelayanan yang di berikan oleh perusahaan. Pemasaran langsung hanya sebatas pembukaan stand pameran untuk menjangkau konsumen dalam melayani pembelian secara langsung dilantai dasar atau dipelataran Matahari Departemen Store Gorontalo, sedangkan di daerah-daerah tidak dilakukan. Periklanan dan pemasaran langsung sangat berdampak pada penjualan karena menarik bagi konsumen.

Kata Kunci : Bauran Promosi, Penjualan Produk Sepatu

ABSTRACT

Diyah Astuti. 2016. Promotion Mix to Increase Shoes Product Sale at Matahari Department Store Gorontalo. Bachelor Study Program of Management, Department of Management, Faculty of Economics. State University of Gorontalo. Principal supervisor is Dr. Zainal Abidin Umar, M.Si and Co-supervisor is Endi Rahman, SE., MM.

This Research aims at finding out Promotion Mix to increase shoes product sale at Matahari Department Store Gorontalo. This research method is qualitative with data collection are observation, interview and documentation.

Promotion mix is to increase shoes product sale at advertisement of Matahari Department Store Gorontalo that is used through Product discount banner and pamphlet, all products display to attract consumer attention. Matahari Department Store Gorontalo always makes interesting contest in certain time, there is reward for consumer with shopping voucher. Public relation is done through keeping good relationship with the society, involve in supporting and to be a social activity sponsor. At transaction time, they always give service to the consumer politely, speak politely therefore the consumer is satisfied with the service that the company gives. Direct marketing is only limited to the opening stand exhibition to reach the consumer in servicing the direct purchasing at ground floor or at lobby of Matahari Department Store Gorontalo while regional area is not applied. Direct Advertisement and marketing have influenced the sales because it is interesting for the consumer.

Keywords: Promotion Mix, Shoes Product Sales

