

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Widi Retno Astuti Samiardjo
NIM : 931413131
Jurusan : S1 Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Strategi Bauran Promosi untuk Produk Parfum di
Matahari *Departement Store* Gorontalo

Dengan ini saya menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini benar – benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya yang di tulis atau di sebarakan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.

Gorontalo, 1 Agustus 2017
Yang menyatakan



Widi Retno Astuti Samiardjo
NIM: 931413131

LEMBAR PERSETUJUAN

SKRIPSI

Strategi Bauran Promosi untuk Produk Parfum
di Matahari *Departement Store* Gorontalo

OLEH

WIDI RETNO ASTUTI SAMIARDJO

931413131

Telah Di Periksa Dan Di Setujui Untuk Di Uji

Pembimbing I



Dr. Hapsawati Taan, S.T., M.M

NIP. 197602012005012004

Pembimbing II



Endi Rahman, SE, MM

NIP. 198006132009121004

Mengetahui

Ketua Jurusan



Hais Dama, SE.M.Si

NIP.197303052002121003

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

STRATEGI BAURAN PROMOSI UNTUK PRODUK PARFUM
DI MATAHARI DEPARTEMENT STORE GORONTALO

OLEH

WIDI RETNO ASTUTI SAMIARDJO
NIM. 931 413 131

Telah dipertahankan didepan dewan penguji

Hari / Tanggal : Senin, 31 Juli 2017

Waktu : 11:00 – 12:00

Penguji

1. Hais Dama, SE, M.Si
NIP. 19730305 200212 1 003 1).....
2. Djoko Lesmana Radji, S.Pd, M. Si
NIP. 19790130 200312 1 002 2).....
3. Dr. Hapsawati Taan, S. T., M.M
NIP. 19760201 200501 2 004 3).....
4. Endi Rahman, SE, M.M
NIP. 19800613 200912 1 004 4).....

Gorontalo, 31 Juli 2017
DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO



Imran Rosman Hambali S.Pd, SE, MSA
NIP. 197008 23199903 1 005

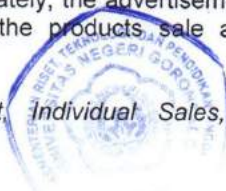
ABSTRACT

Widi Retno Astuti Samiardjo: 931413131. 2017. Promotion Mix Strategy of Perfume Products at Matahari Department Store, Gorontalo. Department of Management, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. Principal Supervisor is Dr. Hapsawati Taan, S.T., M.M., Co-supervisor is Endi Rahman, SE, MM.

This study aims to analyze the strategy of promotion mix of perfume products in Matahari Department Store, Gorontalo. The data are acquired by observation, interview, documentation, and library research. The research employs a non-statistical qualitative descriptive approach in analyzing the data.

The result shows that the promotion mix strategy applied in the store engages advertisement by banners and leaflets of discounted products. The company engages direct marketing in the ground floor of Matahari Department Store. Moreover, to attract customers, the perfume products are displayed, and the salespersons provide sample perfumes to be tried by the customers. On top of that, Matahari Department Store also provides various promotion and gifts for the customers with a minimal amount of purchase. The store also performs a well public relation, by developing a good relationship with the community and being supportive in social activities. In every transaction, the cashier provides quality service ethics to strive for the customers' satisfaction. Ultimately, the advertisement and direct marketing contribute significantly to the products sale as both strategies attract the customers' interest.

Keywords: Promotion Mix (*Advertisement, Individual Sales, Sales Promotion, Public Relation, Direct Marketing*)



ABSTRAK

WIDI RETNO ASTUTI SAMIARDJO. 931413131. 2017. Strategi Bauran Promosi untuk Produk Parfum di Matahari Departement Store Gorontalo. Skripsi Program Studi S1 Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo. Di bawah bimbingan Ibu Dr. Hapsawati Taan, S.T., M.M dan Bapak Endi Rahman, SE, MM.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bauran promosi untuk produk parfum di Matahari Departement Store Gorontalo. Data dalam penelitian adalah data primer dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan adalah kualitatif deskriptif tanpa menggunakan analisis statistik.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa menunjukkan bauran promosi yang dilakukan untuk produk parfum secara umum tetap mengacu pada standar promosi yang dikenal selama ini. Bauran promosi untuk Produk Parfum di Matahari department Store Gorontalo Periklanan yang digunakan adalah melalui Baliho dan Pamflet Diskon Produk, semua produk di pajang dan bisa langsung mencoba tester yang sudah disediakan untuk menarik perhatian konsumen. Matahari Departement Store Gorontalo selalu membuat promo yang menarik pada waktu tertentu, adanya hadiah bagi konsumen dengan minimal belanja yang sudah ditentukan pihak Matahari Departement Store Gorontalo. Public Relation dilakukan dengan selalu menjaga hubungan baik dengan masyarakat, terlibat dalam mendukung dan menjadi sponsor kegiatan sosial. Pada saat transaksi selalu memberikan pelayanan dengan berbicara sopan dan tersenyum sehingga konsumen puas dengan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan. Pemasaran langsung hanya sebatas pembukaan stand pameran untuk menjangkau konsumen dilantai dasar atau di pelataran Matahari Departement Store. Periklanan dan pemasaran langsung sangat berdampak pada penjualan karena menarik bagi konsumen.

KATA KUNCI : Bauran Promosi (*Periklanan, Penjualan Perseorangan, Promosi Penjualan, Hubungan Masyarakat, Pemasaran Langsung*)