ABSTRAK

Suwartiningsih, 21406017 " Analisis Pelaksanaan Promosi Penjualan Kartu Kredit BNI-Lotte Mart Pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung". Laporan Tugas Akhir Program Studi Manajemen Pemasaran Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia, Di bawah Bimbingan Bapak Rizki Zulfikar,. SE., M.Si.

Promosi penjualan adalah salah satu dari alat promosi, Setiap produk yang dihasilkan oleh tiap-tiap perusahaan membutuhkan alat-alat yang berperan sebagai alat untuk terciptanya sebuah komuniksi antara konsumen dengan pihak produsen. Dengan begitu, produk tersebut dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Alat yang dimaksud di sini adalah sebuah promosi. yang digunakan oleh pihak PT Pesona Putra Perkasa Bandung dalam berkomunikasi dengan para pelanggannya. Adapun alat-alat yang digunakan dalam promosi penjualan ini adalah tawaran pengembalian uang, hadiah pelanggan, potongan harga, pameran dagang.

Penulis melakukan penelitian mengenai analisa pelaksanaan promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung Adapun metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode analisa deskriptif. Dengan menggunakan teknik *random sampling* di mana ukuran sampel yang diambil 100 responden. Untuk mendapatkan jawaban hasil responden secara akurat dan mencerminkan keadaan yang sebenarnya menggunakan skala ordinal.

Dari hasil penelitian ini didapat skor rata-rata untuk tawaran pengembalian uang sebesar 94,4% (sangat baik). Untuk hadiah pelanggan sebesar 81,7% (baik). Untuk potongan harga sebesar 98,1% (sangat baik). Untuk pameran dagang sebesar 97,3% (sangat baik). Sehingga secara keseluruhan tentang alat promosi penjualan yang digunakan oleh PT Pesona Putra Perkasa Bandung adalah sebesar 92,2% yang mempunyai kriteria **sangat baik.**

Kata Kunci : Promosi Penjualan

ABSTRACT

Suwartiningsih, 21406017 " The Analysis of Sales Promotion-BNI Credit Card Lotte Mart Charm PT Putra Perkasa In Bandung". Final Report of Study Program Diploma III Manajemen Marketing Faculty of Economics, University Computer Indonesia, under the guidance of Father Zulfikar Rizki,. SE., M.Sc.

Sales promotion is one of a promotional tool, each product produced by each company needs tools that act as a tool for the creation of a komuniksi between the consumer and the producer. That way, the product can provide benefits to both parties. The tool is meant here is a promotion. used by the PT Putra Perkasa Enchantment Bandung in communicating with its customers. The tools used in the sales promotion is an offer refunds, customer gifts, rebates, trade shows.

The author conducted research on the analysis of the implementation of sales promotion-BNI credit card at PT Lotte mart Enchantment Bandung The Mighty Son of the research method used by writer is descriptive analysis method. By using random sampling technique where the sample size of 100 respondents taken. To get answers and results of the respondents accurately reflect the actual state using the ordinal scale.

From the results of this study obtained a mean score for the bid pengebalian money of 94.4% (very good). To reward customers for 81.7% (good). For a discount of 98.1% (very good). To trade for 97.3% (very good). So that overall about sales promotion tools used by PT Pesona Putra Perkasa charm of Bandung was 92.2% have a very **good criterion**.

Keywords : Sales Promotion