

LAPORAN SKRIPSI

**DAYA TARIK PROMOSI PENJUALAN PRODUK PT. MAKMUR JAYA
SEMARANG**



Disusun oleh :

DENNIS KHUMARA ADJI

19.D1.0017

**PROGAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

2023

**DAYA TARIK PROMOSI PENJUALAN PRODUK PT. MAKMUR JAYA
SEMARANG**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar Sarjana (S1)
pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Soegijapranata Semarang**



Disusun oleh :

DENNIS KHUMARA ADJI

19.D1.0017

**PROGAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

2023

ABSTRAK

Permasalahan yang dialami oleh PT. Makmur Jaya adalah mengalami penurunan omset selama pandemi covid 19, sehingga dilakukannya promosi penjualan. Hal ini ditujukan untuk meningkatkan daya tarik konsumen agar terciptanya transaksi pembelian pada produk PT. Makmur Jaya sehingga dapat mencapai target penjualan sesuai yang diharapkan. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui daya tarik promosi penjualan yang dapat menimbulkan minat konsumen untuk melakukan transaksi pembelian produk PT. Makmur Jaya

Populasi penelitian ini adalah pembeli dari PT. Makmur Jaya dengan jumlah yang tidak diketahui secara pasti. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 10 orang konsumen yang berkunjung ke toko, baik membeli atau tidak membeli dengan alasan karena tiap harinya rata-rata ada 3 konsumen yang melakukan pembelian pada PT. Makmur Jaya. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara. Teknik analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, didapatkan hasil jenis promosi penjualan yang dapat menimbulkan daya tarik konsumen untuk melakukan transaksi pembelian pada PT. Makmur Jaya adalah pemberian potongan harga yang dianggap memberikan manfaat finansial karena harganya menjadi lebih terjangkau dan memberikan dampak positif bagi perusahaan agar mendapatkan margin dan pangsa pasar yang lebih besar.

Kata Kunci : daya tarik, promosi penjualan, furniture