

ABSTRAK

Nama : Pintar Suandi Munson Sinaga
NIM : 41814110015
Pembimbing TA : Yunita Sartika Sari, S.Kom., M.Kom
Judul : Prototipe Aplikasi Materi Promosi
Ritel *Merchandise* Bebas Web
(Studi Kasus PT. Matahari Putra Prima Tbk)

Dalam dunia bisnis ritel yang semakin berkembang, pelaku usaha di tuntut untuk dapat bertumbuh disituasi yang tidak pasti saat ini, kegiatan bisnis yang stabil akan membuat usaha terus bergerak dan dapat memberikan pertumbuhan yang baik pada perusahaan. Salah satu hal yang paling memberikan pengaruh pada bisnis ritel adalah analisa pasar, persaingan harga dan kegiatan promosi yang dilakukan oleh para pengusaha ritel. Promosi merupakan cara yang digunakan untuk menginformasikan dan membujuk konsumen tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan melalui media cetak, penjualan pribadi, promosi penjualan. Hal itu membuat pelaku bisnis ritel banyak menggunakan media promosi untuk meningkatkan penjualan dan untuk bersaing dengan kompetitor lainnya. Kegiatan promosi dapat memberikan efek positif yang berpengaruh pada cara pandang konsumen akan sebuah perusahaan ritel. Penelitian ini dilakukan untuk membantu *Merchandiser* dalam memperoleh informasi tentang kegiatan promosi yang dilakukan oleh kompetitor ritel yang belum tersedia saat ini dan agar dapat menganalisa rencana promosi yang bagaimana sehingga dapat diambil untuk memberikan persaingan harga dan dapat membujuk konsumen untuk berbelanja. Keberhasilan kegiatan promosi merupakan tujuan agar bisnis yang berjalan di PT. Matahari Putra Prima Tbk dapat terus bertumbuh dan berkembang.

Kata kunci:

Promotion System, *Merchandise*, Bisnis Ritel, Prototipe, Web

ABSTRACT

Name : Pintar Suandi Munson Sinaga
Student Number : 41814110015
Counsellor : Yunita Sartika Sari, S.Kom., M.Kom
Title : Prototype Aplikasi Materi Promosi
Ritel *Merchandise* Bebas Web
(Studi Kasus PT. Matahari Putra Prima Tbk)

In the growing world of retail business, business people are required to grow in uncertain situations at this time, stable business activities will make businesses continue to move and can provide good growth to the company. One of the most grievous things that have an effect on the retail business is market analysis, price competition and promotional activities carried out by retail entrepreneurs. Promotion is a method used to inform and persuade consumers about new products or services to the company through print media, personal sales, sales promotions. That makes many retail businesses use promotional media to increase sales and to compete with other competitors. Promotional activities can have a positive effect that influences the consumer's perspective on a retail company. This research was conducted to assist merchants in obtaining information about promotional activities carried out by retail competitors that are not currently available and so that they can analyze promotional plans that can be taken to provide price competition and can persuade consumers to shop. The success of promotional activities is the goal that the business running at PT. Matahari Putra Prima Tbk can continue to grow and develop.

Key words:

Promotion System, Merchandise, Retail Business, Prototype, Web

MERCU BUANA