Universitas Mercu Buana
Fakultas Ilmu Komunikasi
Bidang Studi Marketing Communication & Advertising
Nurjanah
44315120052

Pengaruh Sales Promotion Tebus Terus Murahnya ALFAMART Pada Pembelian Konsumen (Survey Terhadap Pengunjung Alfamart Kalibaru Timur V kawasan RW 08 Kelurahan Bungur Dalam Periode Januari – April 2022)

Jumlah Halaman : x + 84 halaman + 8 Lampiran
Blibliografi : 25 acuan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh sales promotion tebus terus murahnya alfamart terhadap minat beli konsumen , survey yang dilakukan yaitu pada pengunjung *alfamart* kalibaru timur V kawasan rw 08 kelurahan bungur dalam periode waktu januari – april 2022.

Penelitian ini menggunakan teori Elemen Promosi Penjualan menurut Menurut Kotler dan Keller (Frekuensi, Kualitas, Kuantitas, Waktu, Kesesuaian) dan teori Minat Beli menurut Ferdinand *(*Transaksional, Refensial, Prefensial, Eksploratif*)*.

Tipe penelitian yang digunakan bersifat eksplanatif dengan pendekatan kuantitatif. Dan metode pengumpulan data menggunakan metode survey berupa kuesioner dengan jumlah sampel 100 responden yang Merupakan Pengunjung *ALFAMART* Kalibaru timur V kawasan RW 08 . Kelurahan Bungur dalam Periode Januari – April 2022.

Data penelitian ini diperoleh dari kuesioner dan beberapa observasi serta Survey yang dilakukan langsung serta tatap muka langsung dengan warga kalibaru Timur V Kawasan RW 08 Kelurahan Bungur yang berdekatan dengan *ALFAMART* lalu membagikan quesioner , dan mensurvey langsung lokasi agar mengetahui secara langsung situasi serta kondisi yang ada

http://lib.mercubuana.ac.id
Menteng

Kata Kunci: Promosi Penjualan, ALFAMART, Minat Beli, Tebus Terus Murah

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

http://lib.mercubuana.ac.id
Menteng