

ABSTRAK

Tugas Akhir ini berjudul “ Tinjauan Pelaksanaan Program promosi “PaHe” Pada PT.Yomart Rukun Selalu Cabang yomart Sukajadi Tahun 2009”. Disusun oleh Arif Wahyu Nugroho (04.06.R.141) dengan dibimbing oleh Bapak Titto Rohendra, S.E.,M.Si

Industry ritel yang semakin bertambah kuantitas maupun kualitasnya pada masa sekarang ini menyebabkan timbulnya persaingan yang sangat ketat. Setiap peritel harus dapat mempertahankan usahanya untuk dapat bertahan terhadap persaingan. Promosi merupakan salah satu yang harus diciptakan karena dapat mempengaruhi proses keputusan pembelian. Berdasarkan pemikiran tersebut penulis melakukan tinjauan mengenai bagaimana pelaksanaan program promosi pada Yomart Sukajadi.

Penyusunan Laporan Tugas Akhir ini dilaksanakan di PT. Yomart Rukun Selalu cabang Sukajadi. PT. Yomart Rukun Selalu cabang Sukajadi adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang eceran. Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan program Promosi pada PT. Yomart Rukun Selalu cabang Sukajadi, tujuan dari pelaksanaan program Promosi “PaHe” serta kendala-kendala dan solusi dalam pelaksanaan program Promosi “PaHe”. Sedangkan metode yang dilakukan adalah metode deskriptif, dan tehnik pengumpulan data yang dilakukan adalah melakukan penelitian di lapangan yang dilakukan dengan kegiatan wawancara dan observasi

Dalam hal pelaksanaan Program Promosi “PaHe” pada PT. Yomart Rukun Selalu cabang Sukajadi ditemui beberapa kendala, adapun kendala-kendala yang harus dihadapi diantaranya adanya kurangnya komposisi karyawan, Media Promosi seperti Wobler mudah Rusak, Penulisan pada kertas POP tidak seragam, penyebaran Leaflet/brosur tidak tepat pada sasaran, dan kurangnya kontrol managerial terhadap bawahannya dalam pelaksanaan program promosi “PaHe” dicabang sukajadi tingkat pelayanan yang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan, karyawan tidak menguasai dalam penyampaian informasi sesuai prosedur dan mekanisme program promosi “PaHe”. Persaingan yang sangat ketat program promosi yang di tawarkan oleh kompetitor lebih menarik.

Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, solusinya adalah dengan mengadakan pertemuan untuk karyawan dari divisi Marketing, penerapan system dan prosedur pelaksanaan Program Promosi “PaHe”, memberikan pengarahan penyebaran leflet sesuai dengan mapping Area daerah–daerah yang akan dibidik, membuat ceklist sebagai alat kontrol ketersediaan Wobler, Update harga pada Info Harga dan POP, Update display product, Floor Display sudah ditetapkan. Mengadakan survey kompetitor program promosi yang dilakukanya dan menciptakan ide strategi dan taktik baru untuk program promosi priode kedepan

Berdasarkan hasil dari pengamatan dalam pelaksanaan program promosi tersebut pelaksanaanya kurang maksimal dengan demikian penulis menyarankan agar PT. Yomart Rukun Selalu Cabang Sukajadi lebih focus dan konsisten dalam menjalankan program promosi “PaHe” dan mengadakan survey kompetitor secara rutin untuk mendapatkan ide-ide yang menarik dan inovatif untuk menciptakan strategi promosi yang menarik dan lebih baik lagi ataupun ditingkatkan, memperbaiki kondisi yang dianggap kurang baik.