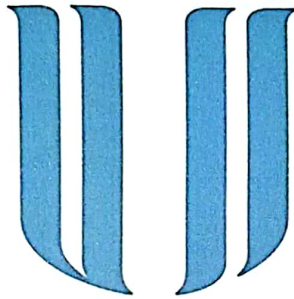


**STRATEGI PROMOSI POTONGAN HARGA
DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DI TOKO ALFAMART JL.PIPA
(Studi Pada Toko Alfamart Jl Pipa Jakabaring Palembang)**



Disusun Oleh :

PAHIRA TIARA

20702010004

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS SUMATERA SELATAN
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **Strategi Promosi Potongan Harga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Toko Alfamart Jl.Pipa (Studi Pada Konsumen Alfamart Jl Pipa Jakabaring Palembang)** oleh **Pahira Tiara** telah dipertahankan didepan penguji skripsi program studi Ilmu Komunikasi fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Sumatera Selatan

Ujian dilaksanakan

Hari : Selasa

Tanggal : 16 Juli 2024


Tempat : Ruang 2 (Kampus B Universitas Sumatera Selatan)

TIM PENGUJI


1. Dendi , S.I.Kom., M.I.Kom
NIDN 0226019202

Ketua ()

2. Adli, S.Sos. I., M.Sc
NIDN 02110039002

Penguji 1 ()

3. Riko Fardiansyah, S.I.Kom., M.I.Kom
NIDN

Penguji 2 ()

Palembang, 16 Juli 2024

Mengetahui,
**Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Sumatera Selatan**

**Ketua
Program Studi Ilmu Komunikasi**



Agus Srimudin, S.Pd., M.I.Kom
NIDN 0201088002


Adli, S.Sos.I., M.Sc
NIDN 02110039002

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji implementasi strategi diskon di Alfamart Jl. Pipa, Jakabaring Palembang. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam kepada *Store Manager*, kasir, dan pelanggan Alfamart. Temuan mengungkapkan bahwa perencanaan strategi diskon dimulai dengan analisis pasar dan profil pelanggan untuk menentukan produk yang cocok untuk didiskon. Penerapannya melibatkan koordinasi antara manajemen toko dan kasir untuk memastikan sistem kasir diperbarui dengan harga diskon yang benar. Evaluasi keberhasilan dilakukan melalui pengumpulan data penjualan, observasi stok produk, dan feedback pelanggan. Proses implementasi menunjukkan bahwa durasi dan jenis produk diskon mempengaruhi respon positif pelanggan, yang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan dan kepuasan pelanggan secara keseluruhan.

Kata Kunci : Implementasi strategi diskon, Alfamart, Palembang, penjualan ritel, kepuasan pelanggan

ABSTRACT

This study examines the implementation of discount strategy at Alfamart Jl. Pipa, Jakabaring Palembang. The research method utilized a qualitative approach through in-depth interviews with the Store Manager, cashiers, and customers of Alfamart. Findings reveal that the discount strategy planning begins with market analysis and customer profiling to determine suitable products for discounts. Implementation involves coordination between store management and cashiers to ensure the cashier system is updated with correct discount prices. Evaluation of success is conducted through sales data collection, product stock observation, and customer feedback. The implementation process demonstrates that the duration and types of discounted products influence positive customer responses, aiming to increase sales volume and overall customer satisfaction.

Keywords : Discount strategy implementation, Alfamart, Palembang, retail sales, customer satisfaction