

Judul Penelitian : *Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada Resto Dan Pusat Oleh-Oleh Putra Nirwana Magetan Di Era Pandemi Covid*

Dosen Pembimbing : Erwin Syahputra, S.E., M.M
: Iing Sri Hardiningrum, S.Pd., M.M
Nama Mahasiswa : Deyana Ayu Suciana
NPM : 21.13021.0448P

Abstraksi

Di era globalisasi ini, Indonesia menghadapi persaingan industri yang ketat, khususnya di industri kuliner yang semakin terbuka dan bebas. Putra Nirwana adalah resto dan pusat oleh-oleh terbesar yang memiliki fasilitas paling lengkap di daerah Magetan. Tindakan strategi perlu diambil oleh para manajer untuk selalu inovatif, memahami tren pasar dan adaptif agar dapat bertahan di era pandemi Covid 19. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Strategi Promosi pada Resto dan Pusat Oleh-Oleh Putra Nirwana Magetan selama masa pandemi Covid dalam meningkatkan penjualan produk.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dan analisis keabsahan data triangulasi. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil analisis yang diperoleh dalam penelitian ini menunjukkan bahwasannya Resto dan Pusat Oleh-Oleh Putra Nirwana Magetan menerapkan beberapa bauran promosi, yakni : periklanan, promosi penjualan melalui penyediaan contoh produk, potongan harga dan gratis ongkos kirim, melakukan hubungan masyarakat, penjualan perorangan dan pemasaran langsung. Selain itu, promosi yang dilakukan Resto dan pusat oleh-oleh Putra Nirwana Magetan melalui pemanfaatan media promosi berupa internet (media sosial) melalui instagram dan grup whatsapp pelaku wisata (table top) sehingga resto dan pusat oleh-oleh Putra Nirwana dapat bertahan di era pandemi.

Kata Kunci: Periklanan, Promosi Penjualan, Hubungan Masyarakat, Penjualan Perorangan, dan Pemasaran Langsung.