

ABSTRAK

Persaingan membuat para pengusaha melakukan berbagai cara untuk mempertahankan usahanya. Salah satunya adalah dengan melakukan strategi promosi penjualan. Diharapkan dengan pemakaian alat promosi penjualan yang tepat dapat mempengaruhi minat penggunaan jasa. Demikian pula yang dilakukan oleh rental komputer *Kiwi'z net game*, yang menggunakan alat-alat promosi penjualan guna meningkatkan minat penggunaan jasa pada rental tersebut.

Promosi penjualan adalah kumpulan alat-alat insentif, yang sebagian besar berjangka pendek, yang dirancang untuk merangsang pembelian produk atau jasa tertentu dengan lebih cepat dan lebih besar oleh konsumen atau pedagang. Terdapat 6 keputusan utama dalam promosi penjualan, yaitu: menetapkan tujuan promosi penjualan, memilih alat promosi, mengembangkan program, pengujian awal program promosi penjualan, menerapkan dan mengendalikan program, dan mengevaluasi hasil. Model klasik untuk mencapai tujuan promosi disebut dengan konsep AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*). Promosi yang menarik perhatian dapat menciptakan minat dan menimbulkan keinginan sehingga akan memperoleh tindakan pembelian. Dengan penerapan alat-alat promosi penjualan yang tepat diharapkan konsumen akan berminat menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan.

Pada penelitian ini penulis menggunakan sample sebanyak 50 responden. Data diperoleh dari hasil kuesioner yang dibagikan kepada responden lalu diolah dengan bantuan *software SPSS* versi 12.00.

Dari hasil penelitian didapat bahwa alat promosi penjualan berupa kupon sarapan pagi dan diskon berpengaruh sebesar 53,5 % terhadap minat penggunaan jasa pada rental komputer *Kiwi'z net game*.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa alat promosi penjualan memang berpengaruh terhadap minat penggunaan jasa dan penulis menyarankan untuk mempertahankan alat promosi penjualan tersebut.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR LAMPIRAN	xii

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Kerangka Pemikiran	6
1.6 Lokasi Penelitian	12

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Pemasaran	13
2.2 Bauran Pemasaran	15
2.3 Promosi	26
2.3.1 Pengertian Promosi	26
2.3.2 Tujuan Promosi	27

2.3.3 Alat-alat Promosi	32
2.3.4 Faktor-faktor Bauran Promosi	36
2.3.5 Mengukur Hasil Promosi	36
2.4 Promosi Penjualan	36
2.4.1 Pengertian Promosi Penjualan	36
2.4.2 Keputusan Utama dalam Promosi Penjualan	37
2.4.3 Keuntungan Promosi Penjualan	51
2.4.4 Kelemahan Promosi Penjualan	52
2.5 Minat Beli dan Konsep AIDA	53
2.6 Pengaruh Promosi Penjualan Terhadap Minat Beli	56

BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian	57
3.1.1 Jenis Penelitian	57
3.1.2 Tehnik Pengumpulan Data	57
3.1.3 Variabel Penelitian dan Operasional Variabel	59
3.1.4 Tehnik Pengambilan Sampel	61
3.1.5 Tehnik Analisa Data	62
3.2 Objek Penelitian	69
3.2.1 Sejarah Singkat Kiwi'z <i>Net Game</i>	69
3.2.2 Struktur Organisasi Kiwi'z <i>Net Game</i>	71

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Alat-alat Promosi yang Dipakai Kiwi'z *Net Game* 75

4.2 Minat Penggunaan Jasa pada Kiwi'z *Net Game* 77

4.3 Pengaruh Promosi Penjualan terhadap Minat

Penggunaan Jasa pada Kiwi'z *Net Game* 82

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 119

5.2 Saran 121

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 : Operasional Variabel X	59
Tabel 3.2 : Operasional Variabel Y.....	60
Tabel 4.1 : Jenis Kelamin	78
Tabel 4.2 : Umur Responden	78
Tabel 4.3 : Pekerjaan Responden	79
Tabel 4.4 : Penghasilan Responden	79
Tabel 4.5 : Pendidikan Terakhir	80
Tabel 4.6 : Banyaknya Kunjungan	81
Tabel 4.7 : Informasi tentang Rental	82
Tabel 4.8 : Kupon Minuman Gratis yang Bermanfaat	83
Tabel 4.9 : Kupon Minuman Gratis yang Mudah Didapat ...	84
Tabel 4.10: Kupon Minuman Gratis yang Menarik	85
Tabel 4.11: Paket Harga Menghemat Pengeluaran	86
Tabel 4.12: Paket Harga Terjangkau Harganya.....	87
Tabel 4.13: Paket Harga Bervariasi Harganya	88
Tabel 4.14: Undian Berhadiah Menarik Perhatian.....	89
Tabel 4.15: Hadiah yang Ditawarkan Bermanfaat.....	91
Tabel 4.16: Penarikan Undian Tepat Waktu	91
Tabel 4.17: Diskon Menarik Perhatian.....	92
Tabel 4.18: Diskon Memuaskan Hati.....	93

Tabel 4.19: Diskon Sesuai Keinginan	94
Tabel 4.20: Uji Gratis Mudah Didapat	95
Tabel 4.21: Uji Gratis Menarik Perhatian	96
Tabel 4.22: Uji Gratis Bermanfaat.....	97
Tabel 4.23: Kupon Mempengaruhi Minat	98
Tabel 4.24: Paket Harga Mempengaruhi Minat	99
Tabel 4.25: Undian Berhadiah Mempengaruhi Minat.....	100
Tabel 4.26: Diskon Mempengaruhi Minat.....	102
Tabel 4.27: Uji Gratis Mempengaruhi Minat	102
Tabel 4.28: Uji Validitas Variabel X1 (Kupon)	103
Tabel 4.29: Uji Validitas Variabel X2 (Paket Harga)	104
Tabel 4.30: Uji Validitas Variabel X3 (Undian berhadiah)	105
Tabel 4.31: Uji Validitas Variabel X4 (Diskon)	106
Tabel 4.32: Uji Validitas Variabel X5 (Uji Gratis)	107
Tabel 4.33: Uji Validitas Variabel Y (Minat Pengguna Jasa).....	108
Tabel 4.34: Uji Reliabilitas Variabel X1 (Kupon)	109
Tabel 4.35: Uji Reliabilitas Variabel X2 (Paket Harga)	110
Tabel 4.36: Uji Reliabilitas Variabel X3 (Undian Berhadiah).....	110
Tabel 4.37: Uji Reliabilitas Variabel X4 (Diskon)	110
Tabel 4.38: Uji Reliabilitas Variabel X5 (Uji Gratis)	111

Tabel 4.39: Uji Reliabilitas Variabel Y (Minat)	111
Tabel 4.40: Koefisien Regresi	113
Tabel 4.41: Koefisien Korelasi	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Bagan Kerangka Pemikiran	11
Gambar 2.1 : Model AIDA	55
Gambar 3.1 : Struktur Organisasi	71

DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner
2. Uji Validitas
3. Uji Reliabilitas
4. Uji Hipotesa
5. Hasil Kuesioner
6. Tabel t
7. Contoh Kupon
8. Contoh Paket Harga
9. Contoh Undian Berhadiah
10. Contoh Diskon
11. Contoh Uji Gratis