

TUGAS AKHIR



UNIVERSITAS ANDALAS

**PENERAPAN *DIRECT MARKETING* DALAM PEMASARAN PRODUK
WIFI ICONNET UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. PLN
ICON PLUS KOTA PADANG**

*Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada
Program Studi Manajemen Pemasaran dari Program Diploma III Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Universitas Andalas*

Oleh

Mhd. Alwi Rangkuti

2000512038

Dosen Pembimbing :

Dra. Leli Sumarni, MS., MSi.

NIP : 196212041987032001

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
PROGRAM DIPLOMA III
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2024**

ABSTRAK

Saat ini persaingan bisnis antara perusahaan semakin ketat. Untuk dapat menghadapi persaingan tersebut, perusahaan harus punya strateginya tersendiri, strategi yang dimaksud ialah pemasarannya. Pemasaran adalah praktek yang mengkomunikasikan dan menawarkan suatu produk atau jasa kepada konsumen sasaran dengan harapan kegiatan pemasaran tersebut dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian.

PT. PLN Icon Plus Kota Padang sendiri memiliki strategi pemasarannya. Pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan adalah *Direct Marketing*. Ada 4 metode *direct marketing* yang dilakukan PT. PLN Icon Plus Kota Padang ialah melalui *personal selling*, *online marketing*, *web marketing*, dan juga *mobile marketing*. Dengan adanya penelitian ini penulis dapat menyimpulkan bahwa metode yang paling efektif di gunakan perusahaan adalah melalui *personal selling* karena metode ini membuktikan bahwa tingkat penjualan di perusahaan jauh lebih meningkat di bandingkan dengan ke 3 metode lainnya.

Kata Kunci : Pemasaran dan *Direct Marketing*

