

## TUGAS AKHIR

### “Strategi Penjualan Kisel Klauster Padang-Pariaman Pada Masa Pandemi Covid-19”

*Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya  
Manajemen Pemasaran*



Oleh

**WAHYUDHIANSYAH EKA PUTRA**

**1700512037**

Dosen Pembimbing

**SARI SURYA SE, MM**

**NIP. 197703292001122001**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN  
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2020**

# Strategi Penjualan Kisel Klauster Padang-Pariaman Pada Masa Pandemi Covid-19

Wahyudhiansyah Eka Putra

## ABSTRAK

Setiap perusahaan maupun badan usaha harus memiliki cara dan strategi yang berfungsi untuk persaingan didunia bisnis. Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan. Dimasa pandemi Covid-19 saat ini, membuat perusahaan harus memutar otak untuk tetap melakukan penjualan meskipun perekonomian dunia sedang menurun. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Penjualan Kisel Klauster Padang-Pariaman Pada Masa Pandemi Covid-19.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan yuridis sosiologis, yaitu metode yang didasarkan pada data primer guna mendapatkan data-data yang dibutuhkan. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis kualitatif konten.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Kisel Klauster Padang-Pariaman adalah melakukan penjualan dengan cara membuka divisi untuk menghubungi konsumen yang pernah melakukan transaksi produk telkomsel untuk melakukan *repeat-order* dan karyawan yang diambil adalah dari DS. Serta trategi untuk mendapatkan pelanggan baru ataupun akuisisi hanya dilakukan melalui *online*, meskipun tidak se efektif yang biasa dilakukan DS sebelum Pandemi Covid-19.