

Abstrak

Irvan Yudha Ashari, 31207333

FUNGSI MATAHARI CLUB CARD DALAM MEMPERTAHANKAN PELANGGAN DI PT. MATAHARI PUTRA PRIMA.

Program Studi Manajemen Pemasaran, DIII Bisnis dan Kewirahusahaan.

Universitas Gunadarma, 2010.

Kata Kunci: Fungsi Matahari Club card

(xiii + 26 + Lampiran)

Tujuan penulisan Laporan Kerja Praktek (LKP) ini adalah untuk mengetahui penerapan Matahari Club Card pada PT. Matahari Putra Prima dan juga fungsi Matahari Club Card pada promosi penjualan. Pelaksanaan kerja praktek di PT. Matahari Putra Prima dimulai kurang lebih dua minggu sejak tanggal 21 Juli 2009 sampai dengan 5 Agustus 2009.

Penulisan Laporan Kerja Praktek (LKP) ini menggunakan metode pendekatan deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan studi kepustakaan.

Hasil yang diperoleh dari Laporan Kerja Praktek (LKP) ini, menunjukkan bahwa penerapan matahari Club Card adalah dengan menggunakan *Point Rewards*, *Marketing Database*, dan Segmentasi Pelanggan. Sedangkan Fungsi Matahari Club Card pada promosi penjualan sebagai *Informing* (Memberikan Informasi), *Persuading* (Membujuk), *Reminding* (Mengingat), *Adding Value* (Menambah Nilai), *Assisting* (Mendampingi upaya-upaya lain dari perusahaan).

Promosi Matahari Club Card yang digunakan dengan *advertensi* (periklanan), *personal selling*, promosi penjualan, dan *publisitas* sudah efektif, hal ini dapat dilihat dari hasil penjualan yang meningkat dari tahun 2003 ke tahun 2004.

(Daftar Pustaka 1997-2007)