

## ABSTRAK

Promosi adalah suatu kegiatan dimana para pelaku bisnis memasarkan suatu produk nya agar menarik konsumen nya untuk membeli produk nya.

Para pelaku bisnis banyak diantara nya memakai promosi penjualan nya untuk meningkatkan penjualan produk nya mulai dari diskon,sampel hingga promo berhadiah,dan juga untuk meningkatkan loyalitas konsumen tersebut.

Pada skripsi ini penulis membahas mengenai promosi penjualan tentang toko ritel di Sumatera Barat dengan tujuan untuk meningkatkan loyalitas konsumen agar selalu berbelanja di toko tersebut.

Pada bab 1 penulis membahas mengenai pendahuluan apa itu promosi,kemudian ditambah tentang kondisi toko ritel Valencia Mart Parak Laweh saat ini.

Pada bab 3 penulis membahas mengenai metodologi penelitian yang dimana penelitian tersebut bersifat kualitatif.

Pada bab 5 penulis juga membahas mengenai analisis dan implementasi promosi penjualan mulai dari internal maupun eksternal

Dan yang terakhir penulis menjelaskan kesimpulan dan saran mengenai toko ritel Valencia Mart Parak Laweh tentang promosi penjualan apa yang paling efektif untuk digunakan kedepannya.

(Kata kunci : promosi,promosi penjualan,loyalitas konsumen)