



Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi

PRASETIYA MULYA

TUGAS AKHIR

**MENINGKATKAN PENJUALAN MAJALAH DIVEMAG INDONESIA –
DIVER'S LIFESTYLE MAGAZINE MELALUI PENGGUNAAN PROGRAM
SALES PROMOTION SEBAGAI PENARIK NON-SUBSCRIBER
CUSTOMERS UNTUK BERGESER MENJADI SUBSCRIBER CUSTOMERS**

Wening Ramadhani Siti Nawangwulan

0132101039

**KONSENTRASI PEMASARAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PRASETIYA MULYA
NOVEMBER, 2014**

**MENINGKATKAN PENJUALAN MAJALAH DIVEMAG
INDONESIA – *DIVER'S LIFESTYLE MAGAZINE* MELALUI
PENGUNAAN PROGRAM *SALES PROMOTION* SEBAGAI
PENARIK *NON-SUBSCRIBER CUSTOMERS* UNTUK BERGESER
MENJADI *SUBSCRIBER CUSTOMERS***

Oleh

Wening Ramadhani Siti Nawangwulan

0132101039

**SI PRASETIYA
MULYA**
No Comparison No Doubt

**KONSENTRASI PEMASARAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PRASETIYA MULYA
NOVEMBER, 2014**

**MENINGKATKAN PENJUALAN MAJALAH DIVEMAG
INDONESIA – *DIVER'S LIFESTYLE MAGAZINE* MELALUI
PENGUNAAN PROGRAM *SALES PROMOTION* SEBAGAI
PENARIK *NON-SUBSCRIBER CUSTOMERS* UNTUK BERGESER
MENJADI *SUBSCRIBER CUSTOMERS***

Oleh

Wening Ramadhani Siti Nawangwulan

0132101039

**S1 PRASETIYA
MULYA**
No Comparison No Doubt

TUGAS AKHIR INI DIAJUKAN UNTUK MELENGKAPI SEBAGIAN PERSYARATAN
MENJADI SARJANA EKONOMI

**KONSENTRASI PEMASARAN
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PRASETIYA MULYA
NOVEMBER, 2014**