



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM STUDI MARKETING
COMMUNICATION AND ADVERTISING 2014**

ABSTRAK

**TOYIB PRAYUGO (44310010010)
STRATEGI PROMOSI PENJUALAN PT INDOMARET DALAM
INDUSTRI RETAIL PERIODE BULAN RAMADHAN 2014**

VIII Halaman + 120 halaman, 1 daftar tabel, 21 daftar gambar

Bibliografi : 19 buku (tahun 1998 – 2012), 3 situs artikel, 1 situs resmi Indomaret

Kata kunci : Strategi promosi penjualan, PT Indomaret, Industri Retail

Penelitian ini mengkaji mengenai strategi promosi PT Indomaret dalam industri retail periode bulan ramadhan tahun 2014. Objek yang peneliti gunakan adalah PT Indomaret sebagai salah satu industri retail modern katagori minimarket. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan memberikan gambaran tentang : Strategi promosi PT Indomaret dalam industri retail tahun 2014 periode bulan ramadhan 2014.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu komunikasi hal terpenting kegiatan pemasaran, komunikasi pemasaran, bauran pemasaran, analisis SWOT, STP, strategi promosi, perencanaan strategi promosi, pelaksanaan strategi promosi, elemen bauran promosi, promosi penjualan.

Pendekatan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif. Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian yang sedang dilakukan oleh penulis adalah studi kasus karena peneliti memperoleh data penelitian dengan melakukan wawancara, observasi, dan pengumpulan dokumen. Penelitian ini juga menggunakan paradigm interpretif karena memfokuskan pada suatu tindakan yaitu bagaimana cara pandang peneliti terhadap realita yang diteliti.

Penelitian ini menggunakan proses perencanaan dan pelaksanaan dalam melakukan strategi promosi penjualan. Dimana dalam perencanaan strategi promosi, langkah pertama yang dilakukan dengan melakukan analisis SWOT dan analisis pesaing serta menganalisa STP dari Indomaret. Kemudian dalam pelaksanaan strategi promosi, program promosi penjualan merupakan yang paling diprioritaskan Indomaret dalam meningkatkan sales selama bulan Ramadhan 2014.