



**STRATEGI PROMOSI NIRO GRANITE INDONESIA
UNTUK MEMPERKENALKAN SHAVINGS
TAHUN 2011**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Strata 1 (S-1)
Komunikasi Bidang Studi Advertising & Marketing Communications

Disusun oleh:

YEN NENA FITRIA
44307110035

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2012**



FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MERCU BUANA

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Judul : **STRATEGI PROMOSI NIRO GRANITE INDONESIA
UNTUK MEMPERKENALKAN SHAVINGS
TAHUN 2011**

Nama : Yen Nena Fitria

NIM : 44307110035

Fakultas : Fakultas Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication & Advertising

Jakarta, February 2012

Mengetahui,

Pembimbing

SM Niken Restaty M, Si



FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MERCU BUANA

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Judul : **STRATEGI PROMOSI NIRO GRANITE INDONESIA
UNTUK MEMPERKENALKAN SHAVINGS
TAHUN 2011**

Nama : Yen Nena Fitria

NIM : 44307110035

Fakultas : Fakultas Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication & Advertising

Jakarta, Maret 2012

1. Ketua Sidang

Nama : **Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si**

()

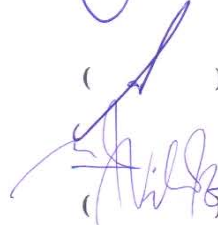
2. Penguji Ahli

Nama : **Drs. Hardiyanto Jatmiko M.Si**

()

3. Pembimbing

Nama : **SM. Niken Restaty, M.Si**

()



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA**

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Judul : **STRATEGI PROMOSI NIRO GRANITE INDONESIA
UNTUK MEMPERKENALKAN SHAVINGS TAHUN 2011**

Nama : Yen Nena Fitria

NIM : 44307110035

Fakultas : Fakultas Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication & Advertising

Jakarta, Maret 2012

Disetujui dan diterima oleh :

Pembimbing,

(SM Niken Restaty M,Si)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

(Dra. Diah Wardhani, M.Si)

Ketua Bidang Studi Marcom & Advertising

(Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si)

" ..., dalam tinggal tenang dan percaya terletak kekuatanmu."
Yesaya 30 : 15 b,

A pessimist sees the difficulty in every opportunity; an
optimist sees the opportunity in every difficulty. Winston
Churchill

Tell God what you want, but
Never tell HIM how to get it done
(@yenkashira)

KATA PENGANTAR

Syalloom!,

Segala puji syukur kepada Allah Bapa yang Maha Baik dan Tuhan Yesus yang telah melimpahkan segala kasih dan kebaikan-NYA yang telah memberikan kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini dengan judul “ **Strategi Promosi Niro Granite Indonesia Untuk Memperkenalkan Shavings Tahun 2011** ”

Adapun proses yang penulis lalui tidak terlepas dari dukungan orang-orang sekitar. Oleh karena itu, pada kesempatan ini perkenankanlah penulis mengungkapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya pada berbagai pihak yang telah membantu baik secara material maupun spiritual, sehingga selesainya penyusunan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya dipersembahkan kepada :

1. Ibu SM Niken Restaty, S.Sos, M.si selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak meluangkan waktu dan tidak bosan untuk memberikan bimbingan serta pengarahan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai.
2. Ibu Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si, selaku Ketua Jurusan Marketing Communication & Advertising Universitas Mercu Buana.
3. Bapak Drs. Hardiyanto Jatmiko M.Si, selaku Penguji Ahli.
4. Kedua orang tua (T, Hendri Dunant Ketaren & N. Sembiring Muham) yang tiada lelah memberi DOA, semangat, dukungan moril dan materil demi kelancaran kuliah saya sejak semester 1 hingga saat ini. Thank you so much for everything mom & Dad. I Love you Both
5. Bolang, Tigan (yang ada di surga), Biring (yang ada di Limang), Iting dan Laki (yang ada di perbesi), aku cucu kalian pertama yang jadi Sarjana ☺.

6. Bibi-bibi ku yang ada di batam, perbesi, limang dan lau kawar, Pak Tengah, Pak uda, Mama Uda, kila lau kawar, terima kasih selalu memompa untuk segera lulus kuliah.
7. Teman-teman Niro Granite : Team operation Pak Eka Wangsa, Mba Novi, ci'Ivon, Pak Hendrik, Pak Ali, Rubi, Mba Endang, Pak Lukman, Pak Yossy, bu Susan, teman-teman jemputan UKI. Melany, Semua yang sudah mensupport penulis dalam menyelesaikan setiap tugas kuliah aku.
8. Kak Merry Siagian selaku Marcomm Manager Niro Granite, yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang dibutuhkan untuk melengkapi penelitian ini.
9. Pak Brahmantya selaku Promotion Head, yang juga telah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang dibutuhkan untuk melengkapi penelitian ini.
10. Pak Windyarko selaku Project Sales, yang sore itu selesai training meluangkan waktunya untuk menjelaskan setiap pertanyaan yang dibutuhkan untuk menyelesaikan penelitian ini.
11. Ibu Diah Wardhani, M.Si, selaku Dekan Fikom Universitas Mercubuana.
12. Para Dosen Jurusan Marcomm & Advertising yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama penulis mengikuti perkuliahan di Fikom Universitas Mercubuana
13. Seluruh staff, TU FIKOM Universitas Mercubuana dan perpustakaan yang telah memberikan kemudahan dalam keperluan akademis penulis.
14. Keluarga besar Marcomm & Advertising khususnya angkatan XI : Olga, Irni, Sutra, Betty, Riska, Retno, Lia dan semua rekan yang tidak disebutkan namanya, terima kasih atas pemikiran, support dan hubungan baik yang terbina selama ini.
15. Jemaat GIKI Cisalak yang selalu mendoakan penulis baik dalam kuliah maupun pekerjaan penulis.
16. Guru-guru sekolah Minggu GBKP Cisalak, tetap semangat melayani!
17. My Beloved friend, Edi Suranta Cosmes Tarigan who always support me dan mengirimkan modem-nya. Nice to know you ☺

Akhir kata dengan segala kerendahan hati penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat sebagai masukan, dan penulis juga menyadari dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan karena keterbatasan waktu dan pengetahuan, oleh karena itu saran dan kritik membangun sangat diharapkan.

Syallom!

Bogor, February 2012

Penulis

Yen Nena Fitria

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI	i
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Akademis	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Komunikasi Sebagai Elemen Inti Pemasaran	8
2.2. Promosi Sebagai Salah Satu Bauran Pemasaran	11
2.3. Strategi Promosi	13
2.3.1. SWOT	15
2.3.2. STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>)	17
2.3.2.1. Segmentasi	18
2.3.2.2. Targeting	20
2.3.2.3 Positioning	21
2.4. Pasar Industri	24
2.5. Bauran Promosi	25

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Tipe Penelitian	31
3.2	Metode Penelitian	31
3.3	Nara Sumber	32
3.4	Teknik Pengumpulan Data	33
3.4.1	Data Primer	33
3.4.2	Data Sekunder	34
3.5	Definisi Konsep dan Fokus Penelitian	34
3.5.1	Definisi Konsep.....	34
3.5.2	Fokus Penelitian	34
3.6	Teknik Analisa Data	35
3.7	Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1.	Gambaran Umum Objek Penelitian	37
4.1.1.	Sejarah Singkat Niro Granite.....	37
4.1.2.	Visi dan Misi.....	39
4.1.2.1.	Visi.....	39
4.1.2.2.	Misi	39
4.1.3.	Penghargaan Perusahaan	39
4.2.	Hasil Penelitian	41
4.2.1.	SWOT	41
4.2.2.	STP.....	45
4.2.3.	Strategi Promosi.....	45
4.2.4.	Bauran Promosi.....	46
4.3.	Pembahasan.....	48

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1.	Kesimpulan	56
5.2.	Saran.....	57
5.2.1.	Saran Akademis	58
5.2.2.	Saran Praktis	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP