



**STRATEGI BAURAN PROMOSI CV. PUTRAJAYA TEHNIK
DALAM MEMASARKAN PRODUK MASTERSNOW
PERIODE 2009**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) pada Fakultas
Ilmu Komunikasi Bidang Studi Marketing Communication And Advertising

Disusun Oleh :

Nama : Riyanto

Nim : 44305120026

**UNIVERSITAS MERCUBUANA
JAKARTA
2010**



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
MARKETING COMM. & ADVERTISING
2010

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Nama : Riyanto
NIM : 44305120026
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Marketing Communication
Judul : Strategi Bauran Promosi CV. Putra Jaya Teknik Dalam
Memasarkan Produk Mastersnow (Periode 2009)

Jakarta, 11 Februari 2010

Ketua Sidang
(Marhaeni Fajar Kurniawati., M.Si)

Penguji Ahli
(Utje Usman Slamet., M.Si)

Pembimbing I
(Dra. Tri Diah Cahyowati., M.Si)



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
MARKETING COMM. & ADVERTISING
2010

LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nama : Riyanto
NIM : 44305120026
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Marketing Communication
Judul : Strategi Bauran Promosi CV. Putra Jaya Teknik Dalam
Memasarkan Produk Mastersnow (Periode 2009)

Jakarta, 21 Februari 2010

Ketua Sidang
(Marhaeni Fajar Kurniawati., M.Si)

Penguji Ahli
(Utje Usman Slamet., M.Si)

Pembimbing I
(Dra. Tri Dhiah Cahyowati., M.Si)



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
MARKETING COMM. & ADVERTISING
2010

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Riyanto
NIM : 44305120026
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Marketing Communication
Judul : Strategi Bauran Promosi CV. Putra Jaya Teknik Dalam
Memasarkan Produk Mastersnow (Periode 2009)

Jakarta, 21 Februari 2010

Disetujui dan Diterima Oleh:

Bimbing I

(Dra. Tri Diah Cahyowati., M.Si)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

(Dra. Diah Wardhani., M.Si)

Ketua Program Studi

(Dra. Tri Diah Cahyowati., M.Si)



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
MARKETING COMM. & ADVERTISING
2010

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Nama : Riyanto
NIM : 44305120026
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Marketing Communication
Judul : Strategi Bauran Promosi CV. Putra Jaya Teknik Dalam
Memasarkan Produk Mastersnow (Periode 2009)

Menyetujui
Pembimbing I

(Dra. Tri Diah Cahyowati., M.Si)

KATA PENGANTAR

Assalammualaikum Wr.Wb.

Segala puji hanya milik Allah SWT, kita memuji-Nya mohon pertolongan dan ampunan-Nya. Kami berlindung kepada Allah SWT dari kejahatan diri-diri kami dan keburukan amal perbuatan kami. Dan aku bersaksi, bahwa tiada tuhan yang berhak untuk diibadahi kecuali Allah semata, tidak ada sekutu bagi-Nya dan aku bersaksi pula, bahwa Nabi Muhammad SAW adalah hamba dan rasulNya.

Atas izin Allah SWT semata, penyusun dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini merupakan kewajiban untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Strata Satu, Fakultas ilmu Komunkasi, Jurusan *Marketing Communication* Universitas Mercu Buana. Adapun Judul yang diambil oleh penulis adalah “Strategi Bauran Promosi CV. Putra Jaya Tehnik Dalam Memasarkan Produk Mastersnow”.

Dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini, penyusun banyak menerima bimbingan, dorongan dan nasehat yang bermanfaat dari berbagai pihak. Untuk itu rasa terima kasih, hanya pantas penyusun sampaikan kepada Allah SWT atas nikmat-Nya, Kedua orang tua serta seluruh keluarga penyusun yang telah memberikan doa restu dan dorongan baik moril maupun materil. Ijinkan pula kami untuk mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Tri Dhiah Cahyowati., M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memberikan saran-saran yang sangat membantu sehingga terselesaikannya tugas akhir ini.
2. Ibu Marhaeni Fajar Kurniawati., M.Si., selaku ketua sidang skripsi dan dosen bidang studi *Public Relation*, terima kasih atas kritik, sara dan seluruh masukan yang membangun
3. Bapak Utje Usman Slamet., M.Si selaku dosen penguji ahli, terima kasih atas kritik, sara dan seluruh masukan yang membangun

4. Seluruh staf dosen jurusan *Marketing Communicaton* Universitas Mercu Buana yang telah memberikan bekal ilmu komunikasi pemasaran kepada penulis.
5. Kedua Orang Tua, Saudara atas do'anya dan dukungannya sehingga terselesaikannya tugas akhir ini.
6. Rekan rekan mahasiswa program PKSM studi *Marketing Communicaton* angkatan VII 2005 dan seluruh mahasiswa Fikom di Universitas mercu Buana.
7. Kepada Bapak Wibowo Agung selaku Pimpinan dan Bapak Agung Saputra selaku staf promosi CV. Putra Jaya Tehnik atas waktunya menjadi nara sumber dalam penulisan skripsi ini.
8. Seluruh karyawan CV. Putra Jaya Tehnik yang telah menjadi sumber inspirasi dan memberi contoh tentang hidup "*nrimo*" mensyukuri apa saja yang telah diterima.
9. Teman sekaligus pujaan hati Dian Kristinawati terima kasih banyak sayang atas dukungan dan support yang telah di berikan kepada penulis dalam penulisan tugas akhir.
10. Untuk keluargaku Mba Sumi, Mba Yaya, Astri , Slamet, Agung adikku terima kasih atas dukungan dan support yang telah di berikan kepada penulis dalam penulisan tugas akhir.
11. Untuk Azis, Ika, Harius, terima kasih atas bantuannya
12. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini.

Dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini, penyusun meyakini bahwa kesalahan serta kekurangan tidak pernah lepas dari padanya. Oleh karena itu penyusun mengharapkan kritik dan saran guna memperbaiki kualitas laporan ini.

Harapan kami dengan adanya Laporan Tugas Akhir ini, dapat memberikan manfaat untuk Mahasiswa *Marketing Communicaton* khususnya dan Civitas Universitas mercu Buana pada umumnya.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, Amin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Jakarta, Februari 2010

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	i
ABSTRAK.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penulisan.....	7
1.4 Signifikasi Penulisan	7
1.4.1. Signifikasi Akademis.....	7
1.4.2. Signifikasi Prakis.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Bauran Pemasaran.....	9
2.1.1. Pengertian Bauran Pemasaran.....	9
2.1.2. Unsur-Unsur Pemasaran.....	10
2.1.3. Anggaran Komunikasi (<i>Communication Budget</i>).....	12
2.2 Bauran Promosi.....	13
2.2.1. Pengertian Bauran Promosi.....	13
2.3 Promosi.....	17
2.4.1. Pengertian Promosi	17
2.4.2. Tujuan Promosi.....	18
2.4.3. Strategi Promosi.....	19
2.4.4. Bauran Promosi.....	21
2.4 Segmentasi, Targeting, dan Positioning.....	30
2.5 Pengertian Produk.....	35

BAB III METODOLOGI

3.1	Sifat dan Jenis penelitian.....	37
3.2	Metoda Penelitian.....	38
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	39
	3.4.1. Data Primer.....	39
	3.4.2. Data Sekunder.....	39
3.4	Nara Sumber.....	40
3.5	Definisi Konsep.....	40
3.6	Fokus Penelitian.....	41
3.7	Analisa Data.....	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Perusahaan	43
	4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	43
	4.1.2 Visi Misi dan struktur Organisasi	44
	4.1.3 Pengertian Mastersnow	45
	4.1.4 Program Promosi.....	51
4.2	Hasil Penelitian.....	58
4.3	Tujuan Promosi	59
4.4	Komunikasi Pemasaran.....	60
4.5	Aktivasi Bauran Promosi.....	60
	4.5.1. Pengiklanan (<i>advertising</i>)	61
	4.5.2. Promosi Penjualan (<i>sales promotion</i>)	62
	4.5.3. Penjualan Pribadi (<i>personal selling</i>)	63
	4.5.4. Penjualan Pos Langsung (<i>Direct Response Media</i>) ..	65
4.6.	Pelaksanaan Strategi Promosi.....	66
4.7.	Pembahasan.....	68

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan.....	72
5.2	Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA.....	75
----------------------------	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Transkrip Wawancara
- Lampiran 2 Contoh Brosure
- Lampiran 3 Gambar Produk Mastersnow
- Lampiran 4 Gambar Website CV. Putra Jaya Teknik
- Lampiran 5 Gambar Website Pasang Iklan Gratis
- Lampiran 6 Gambar Iklan