

**Nama : Riyanto**  
**Judul : Strategi Bauran Promosi CV. Putra Jaya Tehnik Dalam Memasarkan Produk Mastersnow (Periode 2009)**  
**Bibliografi : ( X + 5 BAB + 76 HALAMAN + 6 LAMPIRAN )**

### **ABSTRAKSI**

Pertumbuhan dunia otomotif di Indonesia dalam beberapa tahun ini sudah sedemikian cepat khususnya peralatan cuci mobil tabung snow wash. Banyaknya produk baru peralatan cuci mobil dan motor ini yang memiliki berbagai fungsi yang sama, membuat masyarakat dihadapkan pada banyak pilihan pada produk jenis ini. Persaingan yang ketat di dunia otomotif ini memberikan pilihan bagi para konsumen. Setiap perusahaan yang memproduksi peralatan otomotif ini berlomba-lomba untuk menarik perhatian konsumen agar mau menggunakan produknya. Saat ini kebutuhan akan perawatan kendaraan oleh pemilik kendaraan sangat tinggi, para produsen baik pemain lama ataupun pemain baru melakukan promosi yang gencar untuk menarik konsumennya. Dalam menghadapi persaingan untuk menarik konsumen diperlukan suatu strategi promosi yang baik untuk menghadapinya. Inilah yang melatar belakangi penulisan skripsi ini.

Teori yang mendukung penelitian ini adalah Crish Fill untuk jenis aktivitas komunikasi pemasaran dan Basu Swastha yang terdapat dalam bukunya azas-azas marketing. Dimana didalam buku tersebut digambarkan bahwa bauran promosi kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan perusahaan dan alat lainnya yang semuanya dirancang untuk mencapai program perusahaan.

Sedangkan metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus dengan tipe penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan memperoleh data atau informasi dengan melakukan wawancara mendalam dengan beberapa nara sumber, yaitu Pimpinan Perusahaan, Bagian Promosi, dan Tim Pemasaran

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa CV. Putra Jaya Tehnik mastersnow melihat serta memadukan secara keseluruhan dari tahap-tahap pada proses strategi bauran promosi dan elemen-elemen bauran promosi yang ada untuk meningkatkan penjualan produk mastersnow. Kesimpulan yang muncul dari penelitian ini yaitu CV. Putra Jaya Tehnik dalam meningkatkan produk mastersnow melalui media advertising, personal selling, sales promotion, dan direct response media. CV. Putra Jaya Tehnik didalam strategi promosinya menggunakan strategi push dan pull. Sebagai produk baru mastersnow diharapkan dapat melakukan strategi promosinya lebih efektif lagi untuk menghadapi persaingan dalam mendapatkan perhatian pasar.