



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
PROGRAM STUDI PERIKLANAN

Teuku Firman Saffa Oebit (04301 - 080)

**Aktivitas promosi penjualan *factory outlet* Samudra Pacific di Kota Bunga Puncak.
(xiii-77 Halaman; 15 Referensi 1992-2004; 1 Tabel; Lampiran; Biodata)**

ABSTRAKSI

Industri pakaian jadi di Indonesia masih memiliki daya saing yang kuat terutama untuk menjadi pakaian jadi high end (berkualitas tinggi) yang dipesan dari pemegang merek terkenal di dunia. Bisnis *factory outlet* (FO) semakin marak di kota-kota besar, antara lain di Bandung, Puncak dan kawasan Jabotabek. Banyak persaingan penjualan garmen / outlet membuat suatu perusahaan memerlukan promosi, maka perlu menganalisa bagaimana proses aktivitas promosi penjualan. Sehingga penelitian ini mengkaji bagaimana aktivitas promosi penjualan yang dilakukan oleh *factory outlet* Samudra Pacific dalam memasarkan produknya.

Bauran promosi yang digunakan mengacu pada promosi penjualan (*sales promotion*) merupakan upaya pemasaran yang bersifat media dan non media untuk merangsang rasa ingin mencoba dari konsumen, meningkatkan permintaan dari konsumen atau untuk memperbaiki kualitas produk.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan data kualitatif. Metode penelitian deskriptif yang digunakan adalah penelitian studi kasus (*case study*), teknik pengumpulan data adalah wawancara mendalam dengan Bapak Messa A Tohaga (*Owner*) dan Bapak Surya Yunanto (*Manager*) untuk menjawab dari penelitian dengan menjabarkan secara mendalam mengenai studi kasus pelaksanaan aktivitas promosi penjualan *factory outlet* Samudra Pacific dalam menginformasikan kepada khalayak pada penelitian ini.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *factory outlet* Samudra Pacific melakukan aktivitas promosi penjualan terbagi ke dalam tiga kegiatan yaitu *voucher* diskon, diskon musiman dan konsumen promosi (*consumer promotion*) dengan media iklan yaitu *liflet*. Untuk menginformasikan kepada khalayak yang berada di wilayah Puncak dan sekitarnya.

Kesimpulan dari penelitian ini bahwa salah satu bauran promosi yang dijalankan oleh *factory outlet* Samudra Pacific adalah dengan promosi penjualan (*sales promotion*). Saran dari penelitian ini dengan menggunakan bauran promosi yang lain sebagai media pesan dapat membantu kegiatan promosi yang dilakukan, sehingga bisa berfungsi lebih efektif lagi.