



Universitas Mercu Buana
Fakultas Ilmu Komunikasi
Bidang Studi Marketing Communication & Advertising
Farah Adilah
44312120037

Strategi Promosi Produk IT Inventory Dalam Meningkatkan Penjualan Di PT Edi Indonesia
Tahun 2017
Jumlah Halaman : 80 halaman

ABSTRAK

Strategi promosi merupakan kegiatan perusahaan untuk mendorong penjualan dengan mengarahkan komunikasi yang meyakinkan kepada para pembeli. Lahirnya Produk IT Inventory ini berdasarkan peraturan Dirjen Bea dan Cukai No. PER-9/BC/2014 yang mewajibkan seluruh pengusaha kawasan berikat untuk menggunakan produk pengolahan barang ekspor impor berbasis web. Produk ini hanya ditujukan untuk perusahaan kawasan berikat. Namun tahun 2015 aadIT Inventory tidak mampu mencapai target penjualan. Hal ini sangat penting untuk diteliti karena IT Inventory sebagai penyumbang omset terbesar PT EDI Indonesia di tiap tahunnya.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi promosi apa yang tepat untuk dilakukan Produk IT Inventory Dalam Meningkatkan Penjualan di Tahun 2017. Teori yang digunakan dalam buku Philip Kotler, *Marketing Management* untuk menentukan mengenai teori komunikasi pemasaran, dan menggunakan teori Lam, Hair dan Mc Daniel dalam buku Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi Kreatif dan Analisis Kasus IMC* untuk menentukan teori strategi promosi dan bauran pemasaran. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan tipe penelitian deskriptif. Metode penelitian menggunakan studi kasus dengan melakukan wawancara.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi yang dipilih mampu meningkatkan penjualan. Strategi promosi utama yang dilakukan yaitu personal selling, sales promotion dan special event. Selain itu juga adanya differensiasi product dengan menawarkan customize produk kepada pelanggan kawasan berikat. Dan strategi ini terbukti mampu mempertahankan dan meningkatkan penjualan IT Inventory di PT EDI Indonesia.

Saran yang dapat peneliti sampaikan adalah perlunya pelatihan regular untuk peningkatan *sales skill* dan *product knowledge*. Dan lebih menonjolkan penawaran customize produk agar lebih banyak lagi pelanggan yang beralih ke customize.