Universitas Mercu Buana
Fakultas Ilmu Komunikasi
Bidang Studi *Public Relations*
Halimah
44212110038
Strategi *Markting Public Relations* Dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan PT.Inbraco di Kota Tangerang

ABSTRAK

Marketing Public relations merupakan profesi penting dalam perusahaan yang mempunyai tugas dan fungsi, yang salah satunya adalah untuk membuat program-program yang menarik. Dalam kegiatan Marketing Public Relations PT.Inbraco hanyalah menjalankan kegiatan yang berkitan dengan pemasaran yang bertujuan untuk memberikan informasi serta mengajak atau membujuk dan kemudian dilanjutkan kegiatan –kegiatan seperti event dan iklan. Dimana kegiatan ini didasarkan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan PT.Inbraco.

Konsep kerangka acuan yang digunakan peneliti adalah teori yang dikemukakan oleh Philip Kotler, yaitu terdiri dari tiga strategi. Strategi tersebut adalah *pull strategy* (menarik), *push strategy* (mendorong) dan *pass strategy* (membujuk)

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui bagaimana Strategi Marketing *Public Relations* PT.Inbraco dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif. Langkah-langkah analisa data yaitu penggumpulan data wawancara, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian bahwa : 1 Strategi *Marketing Public Relations* PT.Inbraco untuk meningkatkan loyalitas pelanggan yaitu menggunakan Strategi *Pull,Push,Pass*. Bentuk dan alat kegiatan Marketing Public Relations PT.Inbraco iklan,events,promo serta pemberian sampling dan edukasi mengenai produk.

https://lib.mercubuana.ac.id