

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
DAFTAR ISI.....	ii
<b>BAB I : PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Fokus Penelitian.....	14
1.3 Pertanyaan Penelitian.....	14
1.4 Tujuan Penelitian .....	14
1.5 Manfaat Penelitian .....	14
1.5.1.Manfaat Teoretis .....	14
1.5.2.Manfaat Praktis .....	15
<b>BAB II : KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN .....</b>	<b>16</b>
2.1 Penelitian Terdahulu .....	16
2.2 Kajian Teori .....	44
2.2.1 Komunikasi Pemasaran .....	44
2.2.2 Tujuan Komunikasi Pemasaran .....	46
2.2.3 Strategi.....	47
2.2.4 Strategi Promosi .....	48
2.2.5 Bauran Pemasaran .....	49
2.2.6 Bauran Promosi.....	51
2.2.7 Komunikasi Pemasaran Terpadu (IMC).....	54
2.2.8 Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu (IMC) SOSTAC.....	55
2.2.9 Pelajar SMA/SMK.....	60
2.3 Kerangka Pemikiran .....	61
<b>BAB III : METODELOGI PENELITIAN .....</b>	<b>63</b>
3.1 Objek Penelitian.....	63
3.2 Paradigma Penelitian .....	63
3.3 Metode Penelitian.....	64
3.4 Narasumber.....	65
3.4.1 Subjek Penelitian.....	65
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	67
3.5.1 Data Primer .....	67
3.5.2 Data Sekunder.....	68
3.6 Teknik Analisis Data .....	69
3.7 Teknik Pemeriksaan Keabsahan .....	70

<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	73
4.1 Gambaran Umum.....	73
4.1.1 Sejarah Universitas Darma Persada.....	73
4.1.2 Visi Dan Misi UNSADA.....	74
4.1.3 Keunggulan UNSADA.....	75
4.1.4 Akreditasi UNSADA.....	76
4.1.5 Target <i>Custumer</i> .....	78
4.1.6 Struktur Organisasi UNSADA.....	79
4.1.7 Biro Pemasaran Dan Hubungan Masyarakat (BPH).....	80
4.1.8 Struktur Organisasi BPH Dan <i>Job Description</i> ....	82
4.2 Hasil Penelitian .....	87
4.2.1 <i>Advertising</i> (Iklan).....	87
4.2.1.1 Situation (Situasi).....	88
4.2.1.2 Objectives.....	91
4.2.1.3 Strategi.....	92
4.2.1.4 Tactic.....	93
4.2.1.5 Action.....	94
4.2.1.6 Control.....	96
4.2.2 <i>Direct Selling</i> (Penjualan Langsung).....	98
4.2.2.1 Situations.....	98
4.2.2.2 Objectives.....	101
4.2.2.3 Strategy.....	102
4.2.2.4 Tactics.....	104
4.2.2.5 Action.....	105
4.2.2.6 Control.....	107
4.2.3 <i>Public Relations</i> (Hubungan Masyarakat).....	109
4.2.3.1 Situations.....	110
4.2.3.2 Objectives.....	111
4.2.3.3 Strategy.....	112
4.2.3.4 Tactics.....	112
4.2.3.5 Action.....	113
4.2.3.6 Control.....	113
4.3 Pembahasan.....	114
4.3.1 Strategi Promosi Terintegrasi Direct Selling.....	115
4.3.2 Strategi Promosi Terintegrasi Hubungan Masyarakat .....	117
4.3.3 Hasil Penelitian .....	119
4.4 Alur Strategi Promosi UNSADA .....	120
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	123
5.1 Kesimpulan.....	123
5.2 Saran .....	126
<b>Daftar Pustaka.....</b>	127