

## RINGKASAN

Pada dasarnya promosi merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Salah satu unsur dalam strategi promosi adalah bauran pemasaran. Dalam bauran pemasaran, terdapat alat pemasaran yang dikenal dalam istilah 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan *promotion* (promosi), dan dalam pemasaran jasa ada alat pemasaran tambahan seperti *people* (orang), *physical evidence* (fasilitas fisik), dan *process* (proses). Dan dalam kegiatan promosi ada beberapa instrumen – instrumen yang terdapat dalam bauran promosi (*promotion mix*) yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan perseorangan, hubungan masyarakat, penjualan langsung, dan yang terbaru adalah sosial media. Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi dan pelaksanaan promosi yang dilakukan PT Komunika Lintas Maya (SociaBuzz.com). Desain penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi dan wawancara. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif. Fakta yang didapat pada PT Komunika Lintas Maya (SociaBuzz.com), bahwa kegiatan promosi yang sudah dilakukan adalah *Personal Selling*, *Publisitas*, *Media Social*, *Event Marketing*, dan *Direct Marketing*. Kegiatan – kegiatan tersebut sudah cukup baik dalam proses pengenalan *brand* kepada masyarakat dan pada sisi penjualan. Hanya saja kegiatan promosi *Direct Marketing* tidak cukup berpengaruh. Maka dari itu, SociaBuzz akan terus memfokuskan kegiatan promosi pada Media Sosial.

Kata Kunci: Promosi, Bauran Pemasaran, Bauran Promosi, Instrumen Bauran Promosi, Fakta Pelaksanaan Promosi SociaBuzz.com.

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA