



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
PROGRAM STUDI MARKETING
COMMUNICATION AND ADVERTISING 2014**

ABSTRAK

WISNU ARDY NUGROHO

STRATEGI PEMASARAN LANGSUNG PO. BEJEU MELALUI BEJEU TICKETING ONLINE PERIODE MEI - JUNI 2014

IX Halaman + 130 halaman, 1 daftar tabel, 10 daftar gambar

Bibliografi : 20 buku (tahun 1998 – 2012), 1 situs artikel, 1 situs

resmi PO. Bejeu, 1 situs resmi Departemen Perhubungan Dirjen Perhubungan Darat.

Kata kunci : Strategi Pemasaran Langsung PO. Bejeu melalui Bejeu Ticketing Online, Perusahaan Jasa

Penelitian ini mengkaji mengenai strategi pemasaran langsung PO. Bejeu melalui Bejeu Ticketing Online periode Mei - Juni 2014. Objek yang peneliti gunakan adalah PO. Bejeu sebagai salah satu industry jasa transportasi darat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan memberikan gambaran tentang : Strategi pemasaran langsung PO. Bejeu melalui Bejeu Ticketing Online periode Mei - Juni 2014.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu komunikasi, komunikasi pemasaran, pemasaran jasa, bauran pemasaran, , STP, strategi promosi, perencanaan strategi promosi, pelaksanaan strategi promosi, elemen bauran promosi, internet, internet marketing, pemasaran langsung, dan ticketing online.

Pendekatan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif. Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian yang sedang dilakukan oleh penulis adalah studi kasus karena peneliti memperoleh data penelitian dengan melakukan wawancara, observasi, dan pengumpulan dokumen. Penelitian ini juga menggunakan paradigma interpretif yang mana peneliti dapat mengembangkan teori sebagai bagian dari hasil proses penelitian berdasarkan data-data.

Penelitian ini menggunakan proses perencanaan dan pelaksanaan, yaitu dengan melakukan analisis pesaing serta menganalisa segmentasi. Lalu dilanjutkan dengan menentukan targeting, dan positioning . Kemudian PO. Bejeu menggunakan jenis atau tipe strategi promosi Bejeu Ticketing Online dengan menggunakan tipe Pull Strategy, yaitu dengan konsep penukaran 8 tiket penumpang PO. Bejeu akan mendapatkan 1 kaos menarik dari PO. Bejeu. Hal ini bertujuan agar dapat menarik perhatian si pelanggan agar menggunakan aplikasi Bejeu Ticketing Online , dan menggunakan jasa transportasi bus PO. Bejeu sehingga nantinya pelanggan loyal terhadap PO. Bejeu.