



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

**STRATEGI PROMOSI PT SEMEN BOSOWA DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN TAHUN 2014**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat gelar Sarjana Strata 1

Fakultas Komunikasi Bidang Studi Marketing Communication&Advertising

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Disusun oleh:

YUSWANDI SYARIF

44311110027

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2015



Universitas Mercu Buana
Fakultas Ilmu Komunikasi
Marketing Communication & Advertising

SURAT PERNYATAAN HASIL KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Yuswandi Syarif
NIM : 44311110027
Bidang Studi : Marketing Communication & Advertising

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya saya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

MERCU BUANA

Jakarta, 26 Juli 2015



Yuswandi Syarif

44311110027



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA**

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Judul : STRATEGI PROMOSI PT SEMEN BOSOWA DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN TAHUN 2014

Nama : Yuswandi Syarif

NIM : 44311110027

Fakultas : Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication & Advertising

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Mengetahui,

Pembimbing

Dr. Ahmad Mulyana, M. Si,

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Judul : STRATEGI PROMOSI PT SEMEN BOSOWA DALAM
MENTINGKATKAN PENJUALAN TAHUN 2014

Nama : Yuswandi Syarif

NIM : 44311110027

Fakultas : Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication & Advertising


Jakarta, 26 Juli 2015

Ketua Sidang,
Drs. Dadan Iskandar, M.Si




(_____)

Penguji Ahli,
Dr. Yoyoh Herayah, M.Si



(_____)



(_____)

Pembimbing,
Dr. Ahmad Mulyana, M.Si



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA**

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Judul : STRATEGI PROMOSI PT SEMEN BOSOWA DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN TAHUN 2014

Nama : Yuswandi Syarif

NIM : 44311110027

Fakultas : Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication & Advertising

Jakarta, 26 Juli 2015

Disetujui dan diterima oleh,

Pembimbing

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

(Dr. Ahmad Mulyana, M.Si)

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

(Dr. Agustina Zubair, M.Si)

**Ketua Bidang Studi Marketing
Communication & Advertising**

(Dr. Yoyoh Herayah, M.Si)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat serta karunia yang telah diberikannya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **“STRATEGI PROMOSI PT SEMEN BOSOWA DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN TAHUN 2014”** sebagai syarat untuk menyelesaikan program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ilmu Komunikasi dan Advertising Universitas Mercu Buana.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari tanpa adanya doa, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak, penulis skripsi ini tidak akan dapat terwujud. Oleh karena itu perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada:

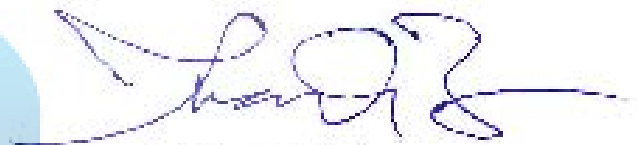
1. Dr. Ahmad Mulyana, M.Si, selaku dosen pembimbing dan juga dosen semasa perkuliahan, peneliti mengucapkan terima kasih atas waktu yang telah diberikan, perhatian dan kesabaran, dalam memberikan bimbingan dan pengarahan selama proses penyusunan skripsi ini.
2. Dr. Yoyoh Hereyah, M.Si selaku Ketua Bidang Studi dan Ira Purwitasari, S.Sos., M.IKom selaku sekretaris Bidang Studi Advertising & Marketing Communication Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercubuana
3. Dr. Agustina Zubair, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Mercubuana.
4. Bapak Sadikin Aksa selaku CEO Bosowa Group Terima kasih atas dukungannya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak Subhan Aksa selaku Chief Executive Bosowa Otomotif Terima Kasih atas dukungannya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Deden Ahmad Sarjana selaku Direktur Marketing PT SEMEN BOSOWA. Terima kasih atas ketersediaan waktu dan informasi yang diberikan guna melengkapi skripsi ini.
7. Bapak Febby Triady selaku Manager Promosi/Marketing PT SEMEN BOSOWA. Terima kasih atas ketersediaan waktu dan tempat untuk melakukan penelitian hingga penyusunan skripsi ini secara lengkap.
8. Bapak Gugus Rusyanto selaku Area Sales Manager PT SEMEN BOSOWA. Terima kasih atas ketersediaan waktu dan informasi guna melengkapi skripsi ini.
9. Terima kasih yang sebesar – besarnya untuk para team dosen Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana yang telah menuangkan ilmu kepada peneliti selama masa perkuliahan.
10. Kedua orang tua tercinta, yang telah membimbing dan memotivasi sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Terima kasih atas kasih sayang, doa, nasehat, kesabaran dan semangat yang luar biasa. Semoga ini bisa menjadi kebanggaan mama.
11. Kepada seluruh teman-teman satu angkatan, terima kasih untuk kebersamaan dan kerjasama selama masa perkuliahan. Banyak inspirasi dan keceriaan yang tercipta selama bersama kalian. Ucapan terima kasih juga saya hanturkan kepada Rulan Hersono yang menjadi tempat saya belajar dan berdiskusi di kala masa perkuliahan dan masa penyusunan

masukan, baik berupa saran maupun berupa kritik yang bersifat membangun guna penyusunan skripsi mendatang.

Penulis sangat berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan yang membaca umumnya. Atas perhatiannya penulis mengucapkan terima kasih.

Jakarta, 26 Juli 2015



Yuswandi Syarif



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN HASIL KARYA SENDIRI.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI	iii
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI.....	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Fokus Penelitian	13
1.3. Tujuan Penelitian	14
1.4. Manfaat Penelitian	14
1.4.1. Manfaat Teoritis	14
1.4.2. Manfaat Praktis	15
1.4.3. Manfaat Sosial.....	15
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	16
2.1. Komunikasi Pemasaran.....	16
2.2. Bauran Promosi.....	21
2.2.1. Periklanan.....	22
2.2.2. Promosi Penjualan.....	23
2.2.3. Publisitas	27
2.2.4. Pemasaran Langsung.....	28
2.2.5. Penjualan Tatap Muka	28
2.3. Strategi <i>Promosi Penjualan</i>	29
2.3.1. Analisa	33
2.3.2. Perencanaan.....	34
2.3.3. Implementasi	36
2.3.4. Evaluasi	36

2.4. Penjualan	37
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	42
3.1. Paradigma Penelitian	42
3.2. Metode Penelitian	43
3.3. Subyek Penelitian	45
3.4. Teknik Pengumpulan Data	46
3.4.1. Data Primer	46
3.4.2. Data Sekunder	47
3.5. Teknik Analisis Data.....	47
3.6. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.....	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	50
4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian	50
4.1.1. Visi dan Misi Perusahaan.....	51
4.1.2. Sejarah Perusahaan	51
4.1.3. Struktur Perusahaan	52
4.1.4 Distributor Semen Bosowa	54
4.2. Hasil Penelitian	57
4.3. Pembahasan	69
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	79
5.1. Simpulan	79
5.2. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN	84
CURRICULUM VITAE	101

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Distributor PT. Semen Bosowa	56
Tabel 4.2 Volumen Matrik Ton	70
Tabel 4.3 Jadwal Promosi PT. Semen Bosowa	76
Tabel 4.4 Hasil Penjualan PT.Semen Bosowa	77



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bauran Pemasaran	17
Gambar 3.1Tringulasi Sumber Data	49
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Semen Bosowa	53

