

ABSTRAK

ANALISIS KEGIATAN PROMOSI PADA PRODUK DE RUCCI *SPRINGBED* DI SURABAYA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kegiatan promosi yang sesuai pada produk De Rucci *springbed* di Surabaya. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengambilan data dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara semi-terstruktur yang melibatkan enam narasumber yang terdiri dari dua pakar *marketing*, dua perusahaan sejenis, dan dua konsumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perlu ada perbaikan dan peningkatan pada kegiatan promosi De Rucci *springbed*. *Advertising* dengan membagikan brosur yang didesain lebih menarik. *Direct Marketing* dengan membuat promosi lewat internet yang disesuaikan dengan target konsumen. *Sales Promotion* dengan melakukan promosi yang lebih beragam di waktu-waktu tertentu seperti promo *buy 1 get 1*, promo *cashback*, promo tukar tambah, dan promo gratis bantal guling. *Personal Selling* dengan memberikan *training* kepada wiraniaga untuk meningkatkan kemampuan wiraniaga De Rucci dalam membujuk konsumen untuk membeli produk De Rucci.

Kata Kunci: analisis, promosi, *advertising*, *sales promotion*, *personal selling*, *direct marketing*

ABSTRACT

ANALYSIS OF PROMOTIONAL ACTIVITY ON DE RUCCI *SPRINGBED* IN SURABAYA

This study aimed to find out the appropriate promotional activities on De Rucci's products in Surabaya. This research used descriptive qualitative research method. The data retrieval technique was using purposive sampling method; while the data collection technique was semi-structured interview involving six informants consist of two marketing experts, two similar companies, and two consumers. The results of this study indicated that there should be improvements on the promotion activities of De Rucci springbed. Advertisement can be done by distributing more interestingly designed brochures. Direct Marketing is by creating promotions on the internet which are adjusted to the target consumer. Sales Promotion is by conducting more diverse promotions at certain times such as buy 1 get 1 promo, cashback promo, trade in promo, and free pillow bolsters promo. Personal Selling is by providing training to salesperson to enhance De Rucci's salesperson's skills in persuading consumers to purchase De Rucci's products.

Keywords: *Analysis, Promotion, Advertising, Sales promotion, Personal selling, Direct marketing*

