

urusan/ Departemen Ilmu Komunikasi

onsentrasi Public Relation

niversitas Muhammadiyah Yogyakarta

hitya Insan Mahaputra (20070530135)

ategi Trade Promotion Pada Distribution Outlet “CV. Seephyfour Creashindo Pratama”
Yogyakarta dalam meningkatkan jumlah konsumen

ahun Skripsi :2011 + 105 Halaman+ 6 Lampiran+ Daftar Kepustakaan: 20 Buku + 3
umber Online (2010-2011)

ABSTRAK

CV. Seephyfour Creashindo Pratama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *wholesaler* atau penyedia produk-produk *fashion* khususnya distro (*distribution outlet*). CV Seephyfour Creashindo Pratama menggunakan *trade promotion* atau mengutamakan promosi pada *wholesaler*. Penelitian ini merupakan sebuah analisis kepada kegiatan *Trade promotion* yang dilakukan oleh CV. Seephyfour Creashindo Pratama. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan bagaimana strategi *Trade Promotion* yang diterapkan oleh CV. Seephyfour Creashindo Pratama dalam meningkatkan jumlah konsumen. Kerangka teori yang digunakan dalam penelitian ini langsung mengacu kepada langkah-langkah dalam *Trade promotion*, sedangkan metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Hasil dari analisis menunjukkan bahwa *Trade promotion* yang dilakukan oleh CV. Seephyfour Creashindo Pratama cukup efektif, hal tersebut dibuktikan semakin bertambahnya jumlah peritel di setiap kota yang bekerja sama dengan CV. Seephyfour Creashindo Pratama dalam hal *Trade promotion*, seperti Jakarta, Depok, Solo, Makassar, Manado, Bandung, Pallopo, Samarinda, Banjarmasin, Balikpapan, Semarang, Banda Aceh, Manokwari, dan lain-lain, Sedangkan untuk pemasaran diluar negeri meliputi Malaysia, Singapura, Hongkong, New Jersey, Kanada, Australia, dan masih banyak keberagaman yang perlu diperhatikan oleh CV. Seephyfour Creashindo

Department of Communication

Public Relation

Uin Ar-Raniry Muhammadiyah University of Yogyakarta

Alhikmah Insan Mahaputra (20070530135)

Trade Promotion Strategy CV. Seephyfour Creashindo Pratama Distribution Outlet in Yogyakarta To Raise Customer

Research Time: 2011+ 105 Pages+ 6 Addition+ Literatures :20 Books + 3 Online Sources (2010-2011)

ABSTRACT

CV. Seephyfour Creashindo Pratama that works in clothing line field or offers fashion buff, especially distribution store (*Distro*). CV. Seephyfour Creashindo Pratama used trade promotion that concerns in wholesaler promotion. This research is a analysis to their trade promotion activities. The goal of this research is to describe about the trade promotion that applied in CV. Seephyfour Creashindo Pratama to raise customer. Theoretical framework that used in this research is directly based on trade promotion steps and the methodology is case studies. The analysis result showed, trade promotion that CV. Seephyfour Creashindo Pratama did is effectively can raise customer, Its been proved by the increasing number of its retailers in every city that has a bussiness contract with CV. Seephyfour Creashindo Pratama, such as Jakarta, Depok, Solo, Makassar, Manado, Bandung, Pallopo, Samarinda, Banjarmasin, Balikpapan, Semarang, Banda Aceh, Manokwari, and in other countries, such as Malaysia, Singapura, Hongkong, New Jersey, Kanada, Australia, etc, but there's still many things that have to be corrected by CV. Seephyfour Creashindo Pratama.

Keywords : Trade Promotion, Clothing, Wholesaler