

## ABSTRAK

**Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**  
**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**  
**Departemen Ilmu Komunikasi - Konsentrasi Advertising**  
**Ervin Setya Putra**  
Strategi Promosi pada Perusahaan Shoe Cleaner Andrrows Yogyakarta dalam  
Menarik Minat Beli Konsumen pada Tahun 2015  
**Tahun Skripsi : 2017+**  
**Daftar Kepustakaan : 15 Buku (1994-2014)**

Andrrows *Shoe Cleaner* merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang lifestyle khususnya pada bidang pembersih sepatu (*Shoe Cleaner*) di Yogyakarta dengan mengusung konsep *dry cleaning* dengan teknik *waterless and rinseless*. Sebagai usaha yang baru di Indonesia maka diperlukan strategi promosi agar perusahaan dapat mencapai target penjualan dan mampu menghadapi para kompetitor yang mulai bermunculan. Objek dari penelitian adalah Andrrows *Shoe Cleaner*. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendiskripsikan strategi promosi yang dilakukan Andrrows *Shoe Cleaner* dalam menarik minat beli konsumen.

Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif, dengan jenis penelitian kualitatif. Lokasi penelitian adalah kantor Andrrows *Shoe Cleaner* yang beralamat di Jl. Tentara Pelajar, Sariharjo, Ngaglik, Sleman, Yogyakarta. Data diperoleh dari hasil wawancara dengan *owner* dan divisi marketing Andrrows. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara dan juga didukung dengan beberapa dari dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif. Kemudian diuji dengan teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber data.

Dengan demikian, penulis melakukan penelitian mengenai strategi promosi pada Andrrows *Shoe Cleaner* dalam menarik minat beli konsumen. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui perencanaan promosi diawali dengan analisis SWOT. Menetapkan anak muda dengan SES menengah keatas sebagai target pasar dengan tujuan menarik konsumen sebanyak-banyaknya agar penjualan meningkat. Kegiatan promosi yang dilakukan melalui *promotion mix*, yaitu *advertising, sales promotion, direct marketing, personal selling* dan *sponsorship*. Target konsumen yang ingin dicapai juga sudah mengalami peningkatan disetiap tahunnya, hal ini menunjukkan bahwa kegiatan promosi yang dijalankan Andrrows sudah cukup efektif. Dalam pelaksanaan promosi pesan dalam iklan Andrrows *Shoe Cleaner* dengan menciptakan bahasa yang kuat seperti *tagline* atau jargon dari Andrrows yaitu *Make Your Beaters Better*. Adapun dalam pelaksanaan promosi kurang maksimal dalam penggunaan X banner dan *sponsorship* serta dalam tahap pengevaluasian kurang fokus terhadap lini program promosi yang dilakukan.

**Kata kunci : strategi promosi, bauran promosi, minat beli konsumen**

## ABSTRACT

**University of Muhammadiyah Yogyakarta**  
**Faculty of Social and Political Science**  
**Department of Communication Studies**  
**Advertising Major**  
**Ervin Setya Putra**

Promotional strategy of Andrrows Shoe Cleaner Yogyakarta, in order to raise consumer interest on 2015

**Tahun Skripsi : 2017+**

**Daftar Kepustakaan : 15 Buku (1993-2014)**

*Andrrows Shoe Cleaner is a company engaged in the field of lifestyle, especially in the field of the cleaning shoe (Shoe Cleaner) in Yogyakarta with the concept of dry cleaning with waterless and rinseless techniques. As a new business in Indonesia will require a promotion strategy for the company to achieve sales targets and be able to face the competitors are emerging. The objective of this research is to descriptive approach. The strategy used by the Andrrows Shoe Cleaner to raise their consumer interest and their sales.*

*The methodology used in the research is qualitative descriptive approach. The location of the research is in Andrrows Shoe Cleaner office at Jl. Tentara Pelajar, Sariharjo, Ngaglik, Sleman, Yogyakarta. The data obtained by doing direct interview with the owner and marketing divisions Andrrows. Several available documentations were also used to support the result of interview with the interviewees. Qualitative data analysis is then evaluated by data validation using data source triangulation.*

*The result of this research defines that the strategy used by Andrrows Shoe Cleaner to raise the consumer interest includes by promotion mix activity, including advertising, sales promotion, direct marketing, personal selling and sponsorship. The increasing target consumer each year shows that promotional programs undertaken by the Andrrows Shoe Cleaner were sufficiently effective. In the implementation of message promotion in Andrrows Shoe Cleaner ads by creating strong language like tagline from Andrrows is Make Your Beaters Better. As for the implementation of the campaign is not maximal in the use of X banner and sponsorship and in the evaluation stage less focused on the promotional program line that is done.*

**Keywords: Strategic Promotion, promotion mix, consumer interest**