

## **ABSTRAK**

**Universitas Muhammadiyah Yogyakarta  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Departemen Ilmu Komunikasi  
Konsentrasi Public Relation  
Novita Septiana (20060530135)**

**Strategi Promosi CV Annet Sofa Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen  
Tahun 2014**

**Tahun skripsi : 2014 + 92halaman**

**Daftar Pustaka :14 Buku (1991-2004) + 2 sumber internet + 2 sumber lain**

CV Annet Sofa merupakan sebuah perusahaan yang menjual dan memproduksi sendiri produk-produk furnitur terutama sofa. Dengan semakin banyaknya kompetitor yang bergerak dalam usaha furnitur membuat CV Annet Sofa memerlukan strategi promosi agar perusahaan dapat mencapai target penjualan dan bersaing dengan perusahaan sejenis lain.

Objek dari penelitian ini adalah CV Annet Sofa. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mendeskripsikan strategi promosi yang dilakukan oleh CV Annet Sofa dalam menarik minat beli konsumen. Jenis dari penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Lokasi penelitian yaitu CV Annet Sofa showroom yang beralamat di Palangan RT 02/ RW 40 Pandowoharjo Sleman Yogyakarta, data diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan 2 orang informan yaitu staf administrasi dan staf keuangan CV Annet Sofa. Metode pengumpulan data wawancara juga didukung oleh observasi langsung oleh peneliti serta beberapa data dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Kemudian diuji dengan teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber data.

Dengan demikian, setelah penulis melakukan penelitian di CV Annet Sofa dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi promosi yang digunakan CV Annet Sofa untuk menarik minat beli konsumen adalah dengan lebih menitik beratkan pada cara berkomunikasi dengan konsumen serta dengan lebih memaksimalkan peranan tiap bauran promosi yang digunakan yaitu personal selling. Sedangkan kegiatan promosi yang dilakukan lebih menitik beratkan pada sales promotion dan personal selling. Namun CV Annet sofa hendaknya menambah bauran promosi yang digunakan serta memaksimalkan bauran promosi tersebut agar tujuan perusahaan untuk meningkatkan angka penjualan dapat tercapai.

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

## ABSTRACT

Muhammadiyah University of Yogyakarta  
Faculty of Social Science and Political Science  
Department of Communication Studies  
Public Relations Concentration  
Novita Septiana (20060530135)

**CV Annet Sofa Promotion Strategy to Increase Interests Consumers Buy In 2014**

**Thesis Year: 2014 + 92halaman**

**References: 14 Books (1991-2004) + 2 + 2 internet sources other sources**

CV Annet Sofa is a company that sells and manufactures its own products, especially furniture sofa. With the increasing number of competitors engaged in the business of furniture making CV Annet Sofa require promotional strategy for the company to achieve sales targets and compete with other similar companies.

Object of this study is the CV Annet Sofa. The purpose of this study was to describe the strategy of the campaign carried out by CV Annet Sofa in attracting consumers to buy. This type of research is a qualitative study using descriptive methods. Location of the study, namely CV Annet Sofa Palangan showroom is located at RT 02 / RW 40 Pandowoharjo Sleman Yogyakarta, the data obtained from interviews with informants 2 administrative staff and financial staff CV Annet Sofa. Interview data collection methods are also supported by direct observation by the researcher as well as some data documentation. The data analysis technique used is descriptive qualitative. Then tested the validity of the data using the technique of triangulation of data sources.

Thus, after the author conducted research in CV Annet Sofa can be concluded that the promotional strategies used Annet Sofa CV to attract consumers to buy is more focused on how to communicate with consumers and to maximize the role of each of the promotional mix used is personal selling . While the promotional activities undertaken more focused on sales promotion and personal selling. However Annet sofa CV should add the promotional mix used and maximize the promotional mix that the company's goal to increase the number of sales can be achieved.

**Keywords: promotional strategy, consumer buying interest, the promotion mix**