

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Yang Berjudul

“STRATEGI PROMOSI OPERATOR SELULER TRI DI KOTA
GORONTALO”

OLEH

AINUN NISA HULUMUDI

NIM : 291415065

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji

Hari/Tanggal : Rabu, 02 Desember 2020

Waktu : 11.00 – 11.15 Wita

DewanPenguji

1. Funco Tanipu, M.A 1.....
NIP: 198106122009121002
2. Taufik R. Talalu, S.Pd, M.I.Kom 2.....
NIP: 199003132019031018
3. Zulaeha Laisa, S.Sos., M.Si 3.....
NIP: 197312142003122001
4. Citra F.I.L Dano Putri, S.Pd., M.I.Kom 4.....
NIP: 198410082014042001

Gorontalo, 02 Desember 2020

DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO



Dr. Hj. Zulaeha Ngiu, M.Pd
NIP: 196705091998032002

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

SKRIPSI

**“STRATEGI PROMOSI OPERATOR SELULER TRI DI KOTA
GORONTALO”**

OLEH

AINUN NISA HULUMUDI

NIM :291415065

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Pembimbing I

Pembimbing II


Zulaeha Laisa, S.Sos., M.Si
NIP: 197312142003122001


Citra F.I.L. Dano Putri, S.Pd., M.I.Kom.
NIP: 198410082014042001

Mengetahui :

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi


Zulaeha Laisa, S.Sos., M.Si
NIP: 197312142003122001

STRATEGI PROMOSI OPERATOR SELULLER TRI DI KOTA GORONTALO

Ainun Nisa Hulumudi

Program studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Gorontalo

ABSTRAK

Promosi merupakan pondasi utama dalam menyampaikan seluruh manfaat produk atau layanan kepada pelanggan oleh sebab itu Strategi Promosi dan Pemasaran harus dibuat untuk memastikan keberhasilan suatu perusahaan dalam jangka panjang. Pada penelitian ini, permasalahan yang di angkat mengenai Strategi Promosi Operator Seluler Tri di Kota Gorontalo. Tujuan pada penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan Bagaimana Strategi Promosi Operator Seluler Tri di Kota Gorontalo.

Pendekatan dalam penelitian ini secara Kualitatif dengan metode Deskriptif dengan menggunakan teori Promotion Mix, proses pengumpulan data penelitian, dengan cara Observasi, Wawancara dan Dokumentasi. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa kegiatan promosi pada Operator Seluler tri berjalan dengan efektif berdasarkan teori yang digunakan.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan untuk menunjang kegiatan promosi karyawan khususnya pada bidang Marketing yang ada pada perusahaan operator seluler tri dengan melakukan *Direct Marketing* atau pemasaran langsung maupun menggunakan media sosial untuk memasarkan produk. Dengan adanya kerja sama antar karyawan maka Promosi maupun penjualan pada perusahaan Operator Seluler tri di Kota Gorontalo bisa berjalan dengan baik

Kata Kunci : Strategi Promosi, Operator Seluler tri

THE PROMOTIONAL STRATEGY OF TRI CELLULAR OPERATOR IN GORONTALO CITY

Ainun Nisa Hulumudi

Communication Study Program

Faculty of Social Sciences, Universitas Negeri Gorontalo

ABSTRACT

Promotion is fundamental in promoting all the benefits of a product or service to the customer. Therefore, a Marketing and Promotional Strategy should be established to ensure the long-term success of a company. This study revolved around the Promotional Strategies of Tri Mobile Operators in Gorontalo City, while the purpose of this research is to describe the Promotional Strategy of said Cellular Operator.

This Qualitative Descriptive research employed Promotion Mix theory, collecting research data through Observation, Interview, and Documentation. The findings indicated an effective run of the promotional activities based on applied theory.

This study concludes to support the promotional activities of employees, particularly in the Marketing field of the mobile operators' companies by doing Direct Marketing or social media in promoting the product. Cooperation between employees will ensure the effective run of promotion and sales in the company.

Keywords: Promotional Strategies, Tri Cellular Operators

