

## **ABSTRAK**

Strategi Komunikasi Pemasaran Studio Foto Surya Maxima Dalam Menjaring  
Konsumen di Bandar Lampung

Oleh

Febri Kurniawan

Berbagai industri bisnis saat ini dituntut untuk merencanakan strategi – strategi pemasaran produknya agar mampu menghadapi persaingan pasar, untuk dapat bersaing di pasar *global* seperti sekarang ini, dibutuhkan strategi pemasaran produk yang kreatif, variatif serta komunikatif yang dikemas melalui strategi komunikasi pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi promosi Studio foto Surya Maxima dalam menjaring konsumen. Penulis menggunakan tipe penelitian kualitatif dengan metode penelitian berupa wawancara, observasi serta kuisioner.

Di dalam penelitian ini teori yang digunakan yaitu bauran promosi serta analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini diketahui bahwa dalam menjaring konsumen studio foto Surya Maxima menggunakan bauran promosi berupa iklan, pemasaran langsung, *personal selling*, promosi penjualan serta humas. Pada analisis SWOT diketahui bahwa posisi perusahaan pada kondisi SO (*Strength – Opportunity*) yang berarti perusahaan berada pada kondisi yang baik sehingga perlu lebih *agresif* dalam melakukan promosi agar pengunjung semakin banyak.

Kata kunci : komunikasi pemasaran, bauran promosi, analisis swot

## **ABSTRACT**

*Marketing communication Strategy Studio Photo of Surya Maxima  
In Capture consumers in Bandar Lampung*

*By*

Febri Kurniawan

*Various industrial businesses currently is required to plan its product marketing strategies in order to be able to face market's competition, to be able to compete on the global market as present, it is needed a creative product marketing strategy, has variation also communicative that cast through the marketing communication strategy. This research aims to find out how the strategy's promotion of Surya Maxima Photo Studio in a trawl of the consumer, the author uses qualitative research and uses research method such as interviews, observation and questionnaires.*

*In this research the theory used i.e. promotional mix and SWOT analysis. The results of this research is noted that in prosecuting consumer Surya Maxima photo studio using a mix of promotion in the form of advertising, direct marketing, personal selling, sales promotion and public relations. On the SWOT Analysis is noted that the position of the company on the condition SO (Strength – Opportunity) it means the company is in good shape so it needs to be more aggressive in doing promotion in order to get more visitors.*

*Keywords: marketing communications, promotional mix, swot analysis*