

## **ABSTRAK**

### **Analisis Bauran Promosi Rokok Classmild di Bandar Lampung**

**( Studi pada konsumen di Gedung Meneng Kecamatan Rajabasa)**

**Oleh**

**Lyndawati**

PT DELTA INTERNUSA merupakan anak cabang PT NTI TOBACCO INDONESIA yang bergerak sebagai distribusi rokok Classmild di wilayah Lampung. Pemasaran rokok Classmild dilakukan dengan bauran promosi melalui berbagai cara diantaranya: periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, publisitas, dan hubungan masyarakat.

Masalah yang timbul adalah persaingan yang dihadapi oleh perusahaan untuk mencapai target penjualan melalui bauran promosi rokok Classmild agar dinilai baik atau tidak oleh setiap perokok. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui pelaksanaan yang belum sepenuhnya dilaksanakan dalam bauran promosi rokok Classmild. Metode penelitian yang digunakan adalah berdasarkan penelitian secara pustaka dan penelitian lapangan dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder yang mengambil sampel secara acak terhadap 100 perokok dan diuji menggunakan analisis kualitatif yang menggunakan rumus rentang skor dalam menentukan hasil persepsi konsumen terhadap penilaian bauran promosi rokok Classmild di wilayah Gedung Meneng Kecamatan Rajabasa .

Hasil analisis kualitatif diukur dari nilai rata-rata keseluruhan rentang skor lima variabel bauran promosi rokok Classmild adalah sebesar 400,87 atau 80,17% dan dinilai baik oleh responden. Hal ini berdasarkan hasil tabel rekapitulasi keseluruhan rentang skor lima variabel bauran promosi secara kualitatif sehingga bauran promosi rokok Classmild di wilayah Gedung Meneng Kecamatan Rajabasa dinilai baik. Salah satu dari variabel yang memiliki skor terbesar adalah promosi penjualan dalam proses bauran promosi dengan skor terbesar yaitu 406 atau 81,2% .

Perusahaan selayaknya terus berinovasi dan berkreasi dalam bentuk iklan yang menarik dan diwujudkan dengan konkret, melakukan penjualan pribadi dengan pelayanan terbaik mampu menanggapi keluhan konsumen, promosi penjualan yang dilakukan bukan hanya pada waktu tertentu saja, publisitas dan hubungan masyarakat dilakukan lebih peduli bukan hanya didaerah Bandar Lampung tetapi juga di daerah lain sehingga bauran promosi yang dilakukan oleh PT DELTA INTERNUSA dapat terlaksana dengan tepat dan mampu dinilai baik dalam mencapai target penjualan rokok Classmild di setiap daerah.

