“IMPLEMENTASI STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PERUMAHAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT. GEMILANG GROUP MRICAN KOTA KEDIRI”

SKRIPSI

Disusun oleh :

SINTA AKMALA

933503317

PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM

FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2021

HALAMAN PERSETUJUAN

"IMPLEMENTASI STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PERUMAHAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT. GEMILANG GROUP MRICAN KOTA KEDIRI"

SINTA AKMALA
NIM. 933503317

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui oleh pembimbing.

Kediri, 09 September 2021

Pembimbing I	Pembimbing II
(Siti Amanah, M.Si)	**(Lukman Hakim, M. Sos)**
NIP. 197912122011012005	**NIP. 199107102019031009**

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran :
Hal : Bimbingan Skripsi

Kediri, 09 September 2021

Kepada
Yth, Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Sinta Akmala
NIM : 933503317
Judul : Implementasi Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan di PT. Gemilang Group Mrican Kota Kediri

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I	Pembimbing II
(Siti Amanah, M.Si)	**(Lukman Hakim, M. Sos)**
NIP. 197912122011012005	**NIP. 199107102019031009**

HALAMAN PENGESAHAN

"IMPLEMENTASI STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PERUMAHAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI PT. GEMILANG GROUP MRICAN KOTA KEDIRI"

SINTA AKMALA

NIM. 933503317

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Pada Tanggal 16 Oktober 2021

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
   (Dr. Prilani, M.Si)
   NIP. 197804212005011002
   (.....)

2. Penguji I
   (Siti Amanah, M.Si)
   NIP. 197912122011012005
   (.....)

3. Penguji II
   (Lukman Hakim, M. Sos)
   NIP. 199107102019031009
   (.....)

Kediri, 16 Oktober 2021
Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah IAIN Kediri

Dr. H. Moh. Asror Yusuf, M.Ag.
NIP. 19750613 200312 1 004

MOTTO

Modal Utama Membantu Sebuah Properti Bukan Dana, Tapi Otak

Dr. (*HC*) Ir. Ciputra

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah wa syukurillah, atas rahmat, nikmat dan segala kemudahan dari Allah SWT. Skripsi ini dapat saya persembahkan kepada :

1. Ibu saya Siti Ismah, Bapak saya Moh. Hasan (Alm), terima kasih untuk setiap kasih sayang yang tulus serta do'a yang selalu engkau panjatkan tiada henti buat saya.
2. Dosen pembimbing Ibu Siti Amanah, M.Si dan Bapak Lukman Hakim, M.Sos yang baik hati dan selalu memberikan motivasi kepada saya.
3. Penguji Utama Bapak Dr. Prilani, M.Si
4. Sahabatku "Uprus" Siti Nur Hanisah, Iftitakhul Hidayah, terima kasih banyak, kalian sangat baik, yang senantiasa bersabar dengan segala keluhanku, dan selalu memberikan motivasi serta curahan-curahan kata-kata indah untuk selalu semangat.
5. Sahabat kerja setiap hari Rahma, Sindy, Mbak Hanna, Mbak Novi yang selalu ada menyemangati dan memberi izin untuk selalu mengerjakan skripsi ini.
6. Keluarga Besar KPI '17 terimakasih sudah menjadi keluarga yang terbaik buat saya.
7. Almamater tercinta Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Prodi Komunikasi dan Penyiaran Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

ABSTRAK

SINTA AKMALA, 933503317, Implementasi Strategi Komunikasi Pemasaran Perumahan dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Gemilang Group Mrican Kota Kediri, Skripsi, Program Studi Komunikasi & Penyiaran Islam, Fakultas Ushuluddin & Dakwah, IAIN Kediri, 2021. Dosen Pembimbing SITI AMANAH, M.Si, dan LUKMAN HAKIM M.Sos.

Kata kunci: Strategi Komunikasi Pemasaran, Implementasi Pemasaran, Penjualan.

Penelitian ini di latarbelakangi oleh strategi komunikasi pemasaran perumahan pada PT. Gemilang Group *Developer & Property*. Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan pengetahuan baru tentang strategi komunikasi pemasaran untuk meningkatkan penjualan di PT. Gemilang Group *Developer & Property* dan upaya untuk mengatasi hambatan strategi komunikasi pemasaran.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif, yaitu dengan memperoleh sumber data dari Direktur dan Manajer Marketing perusahaan PT. Gemilang Group, kemudian dilanjutkan dengan pengumpulan data dengan menggunakan metode berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data-data mengenai proses pemasaran yang dilakukan oleh tim marketing. Uji keabsahan dengan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan untuk penelitian lebih dalam dan lebih jelas sehingga wawasan peneliti semakin luas.

Penelitian ini menemukan strategi komunikasi pemasaran dalam meningkatkan penjualan di PT. Gemilang Group dengan menjalankan elemen komunikasi pemasaran dimana garis besarnya terdiri dari a*dvertaising* (periklanan), *sales promotion* (promosi penjualan), *public relation* (hubungan masyarakat), *personal selling* (penjualan personal) dan *marketing online* (promosi lewat media sosial) dalam mencari pemecahan masalah untuk penjualan perumahannya dan mencapai target yang telah ditentukan. Strategi komunikasi pemasarannya juga mempertahankan dari segi *segmentasi*, *targeting*, *postioning*, dan upaya untuk mengatasi hambatan strategi komunikasi pemasaran terdiri dari melaksanakan perencanaan pemasaran, penentuan kebutuhan keinginan pelanggan, melaksanakan bauran pemasaran, bekerja sama dengan instansi.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيْمِ

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan Implementasi Strategi Komunikasi Pemasaran Perumahan dalam Meningkatkan Penjualan di PT. Gemilang Group Mrican Kota Kediri.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Dr. H. Nur Chamid, MM, selaku Rektor IAIN Kediri
2. Dr. H. Moh. Asror Yusuf, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ushuluddin Dan Dakwah IAIN Kediri
3. Siti Amanah, M. Si, selaku Ketua Program Studi Komunikasi & Penyiaran Islam
4. Siti Amanah, M. Si, dan Lukman Hakim, M. Sos, selaku dosen pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi.
5. Dr. Prilani, M.Si, selaku Penguji Utama yang sangat sabar dan memotivasi.

6. Eko Yudi Erwanto, selaku Direktur Utama PT. Gemilang Group Mrican Kota Kediri, Radik Ghandy Bijaksana, selaku Manajer Marketing PT. Gemilang Group
7. Karyawan PT. Gemilang Group Rahma Sari, Hanna, Sindy Febriyanti, Novi, Vicky Situmorang, Ryan, Bapak Tri, Bapak Lilik, Efendi beserta seluruh karyawan yang telah berpartisipasi membantu kelancaran selama penelitian.
8. Bapak Moh. Hasan (Alm), dan Ibu Siti Ismah, selaku orang tua yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan studi.
9. Sahabat "Uprus" Siti Nur Hanisah, Iftitakhul Hidayah, yang selalu menyemangati dan selalu kompak selama kuliah.
10. Teman-teman seangkatan tahun 2017, khususnya Komunikasi & Penyiaran Islam dan berbagai pihak yang tidak dapat disebut satu persatu, yang telah memberikan motivasi dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis hanya mampu mendoakan, semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Semoga karya tulis ini bermanfaat bagi penulis khususnya, dan pembaca pada umumnya. Aamiin.

Kediri, 09 September 2021

Penulis

Sinta Akmala
NIM. 9335.033.17

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Sinta Akmala
NIM	: 933503317
Program Studi	: Komunikasi & Penyiaran Islam
Fakultas	: Ushuluddin & Dakwah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian atau seluruhnya.
Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 09 September 2021

Yang membuat pernyataan

Sinta Akmala
NIM. 933503317

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**
HALAMAN PERSETUJUAN ..... **ii**
NOTA DINAS ..... **iii**
HALAMAN PENGESAHAN ..... **iv**
MOTTO ..... **v**
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **vi**
ABSTRAK ..... **vii**
KATA PENGANTAR ..... **viii**
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN ..... **x**
DAFTAR ISI ..... **xi**
DAFTAR BAGAN ..... **xiv**
DAFTAR TABEL ..... **xv**
DAFTAR GAMBAR ..... **xvi**
BAB I PENDAHULUAN **1**
A. Konteks Penelitian 1
B. Fokus Penelitian 6
C. Tujuan Penelitian 7
D. Manfaat Penelitian 7
E. Penelitian Terdahulu 8
BAB II LANDASAN TEORI **12**
A. Komunikasi Pemasaran 13
B. Strategi 14
C. Model - Model Strategi 16
D. Perumusan Strategi 17
F. Komunikasi Pemasaran Media Sosial (*Online*) 17
G. Komunikasi Pemasaran Secara Langsung (*Personal Selling*) 18
H. Direct and Internet Marketing 20
I. Manfaat Direct and Internet Marketing 20

BAB III METODOLOGI PENELITIAN 22
1. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... 22
B. Kehadiran Peneliti 23
C. Lokasi Penelitian 23
D. Sumber Data 23
E. Teknik Pengumpulan Data 26
F. Teknik Analisis Data 29
G. Pengecekan Keabsahan Data..... 34
H. Tahap - Tahap Penelitian..... 35
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN 36
A. Gambaran Umum 36
1. Sejarah Berdirinya PT. Gemilang Group 36
2. Visi dan Misi PT. Gemilang Group..... 37
3. Lokasi Perusahaan 37
4. Legalitas Perusahaan 38
5. Tipe dan Harga Perumahan Subsidi 38
6. Tipe dan Harga Perumahan Komersil 39
7. Struktur Organisasi Perusahaan..... 40
8. Deskripsi Pekerjaan 40
B. Paparan Data..... 45
1. Implementasi Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Gemilang Group 45
2. Hambatan dalam Penerapan Strategi Komunikasi Pemasaran dan Upaya dalam Mengatasi Hambatan Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Gemilang Group 55
C. Temuan Penelitian 61
1. Implementasi Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Gemilang Group 61
2. Hambatan dalam Penerapan Strategi Komunikasi Pemasaran dan Upaya Untuk Mengatasi Hambatan..... 66

BAB V PEMBAHASAN 68
A. Implementasi Strategi Komunikasi Pemasaran di PT. Gemilang Group Mrican Kota Kediri..... 68
B. Hambatan dalam Penerapan Strategi Komunikasi dan Bagaimana Upaya Untuk Mengatasi Hambatan Di PT. Gemilang Group Mrican Kota Kediri. 75
BAB VI PENUTUP 78
A. Kesimpulan..... 78
B. Saran 79
DAFTAR PUSTAKA 80
LAMPIRAN..... 83

DAFTAR BAGAN

Bagan 3.1 Analisis data Miles dan Huberman.....5

Diagram persaingan rumah di kota kediri 37

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu……....8

Tabel 3.1 Tahapan Penelitian.....37

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Brosur Perumahan Subsidi 36

Gambar 4.2 Desain Rumah Subsidi 36

Gambar 4.3 Desain Rumah Tampak Depan Komersil.....37

Gambar 4.4 Desain Tampak Dalam Komersil 37

Gambar 4.7 Struktur Organisasi Perusahaan 38

Gambar 4.8 Logo Perusahaan PT. Gemilang Group.....47

Gambar 4.9 Kotak Masuk (Inbox) Konsumen *Facebook* 56

Gambar 4.10 Promosi Menawarkan Perumahan di Marketplace.....56

Gambar 4.11 Tampilan Feed Profil Penjualan.....56

Gambar 4.12 Tampilan Katalog Penjualan di *WhatsAap*.....56