

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN  
NILAI PENJUALAN PRODUK BAHAN BANGUNAN MITRA10 CABANG  
QBIG BSD**

**SKRIPSI**

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)**



**Disusun Oleh:**

**NADIA FRANSISCA**

**NIM. 2070201202**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH TANGERANG**

**2024**

## LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Guna Meningkatkan Nilai  
penjualan Produk Bahan Bangunan

Mitra10 Cabang Qbig Bsd

Diajukan Oleh : Nadia Fransisca

NIM : 2070201202

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik

Skripsi di setujui oleh :

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi

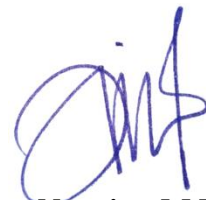


**Dr. Mirza Shahreza, M.I.K**

**NIDN 0429077605**

Tangerang, 07 Juli 2024

Dosen Pembimbing



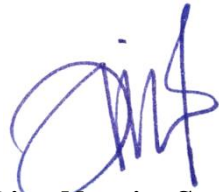
**Dian Nurvita, M.I.Kom**

**NIDN 0406098904**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN GUNA MENINGKATKAN**  
**NILAI PENJUALAN PRODUK BAHAN BANGUNAN**  
**MITRA10 CABANG QBIG BSD**

Oleh:  
**Nadia Fransisca**  
NIM. 2070201202  
Program Studi : Ilmu Komunikasi  
Telah diujikan di depan tim penguji  
Pada tanggal : 14 Juli 2024

Ketua Sidang



**Dian Nurvita Sari, M.I.Kom**  
NIDN: 0406098904

Penguji Sidang I



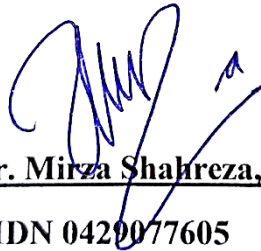
**Dr. Eko Purwanto, M.I.Kom**  
NIDN:0403098202

Penguji Sidang II



**Lathifa Prima, M.I.Kom**  
NIDN: 0409079001

Mengetahui,  
Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi



**Dr. Mirza Shahreza, M.I.K**  
NIDN 0429077605

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“ Sedari kecil dibentuk untuk menjadi mesin penghancur badai, maka tak pantas diri ini tumbang hanya karena perkataan oranglain”

“ Orang lain tidak akan bisa paham *struggle* dan masa sulit nya kita, yang mereka ingin tau hanya bagian *succes stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri, berdiri dikaki sendiri karna kelak diri kita dimasa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini “

“ Apapun yang sudah *dimulai* harus *diselesaikan*, begitu pula Apapun yang *terjadi*, pulanglah sebagai sarjana”

**(Nadia Fransisca)**

“ Jauh dari pelukan keluarga, tak berarti kita tak punya pelukan mimpi. Merantau adalah mendekap asa, memeluk erat tekad hingga waktunya pulang dengan kejayaan”

Skripsi ini di persembahkan kepada ;

1. Teruntuk belahan jiwa, Mama Hanna Trilianty wanita terhebat dan terbaik. Berjuta-juta terimakasih atas kasih sayang yang indah, serta doa yang tulus tiada henti untuk anak perempuannya yang menenempuh pendidikan hingga selesai.
2. (Alm.) Papa Agoes Kuswanto, cinta pertama penulis. Kuziarahi engkau, cinta yang kusemayamkan diantara rimbun kamboja. Disanalah rindu kulabuhkan meski kau tak bisa lagi kusentuh. Papa harus lihat anak perempuan papa sekarang sudah menjadi sarjana dan tumbuh menjadi versi lebih hebat. Papa pasti bangga di atas sana.
3. Teruntuk Orangtua (kedua) yang membesarkan saya, Mama Puput dan Papa Durochmat. Penulis ucapkan terimakasih untuk kasih sayang yang tulus dalam membesarkan penulis, motivasi selama perjalanan hidup membawa penulis menjadi wanita yang mandiri dan hidup penuh dengan prinsip.
4. Kepada Suami, Abang dan Besti terbaik (Heru Ismardiyanto). Terimakasih telah menjadi rumah untuk penulis, human behind the scenes dalam segala situasi yang tidak baik, dan mendoakan serta selalu mendukung penulis menempuh pendidikan tinggi, sehingga study bisa terselesaikan dengan cepat dan tepat.
5. Kakak & Adik yang selalu support (Devi Aristina & Bima Satria). Terimakasih sudah ikut serta dalam proses menempuh salah satu wishlist penulis.
6. Terimakasih untuk teman seperjuangan Asyifa Bilqisti, sudah menjadi teman yang baik selama 4 tahun semasa perkuliahan, suka dan duka kita lalui bersama sampai sarjana.
7. Dan skripsi ini dipersembahkan untuk diri sendiri, terimakasih Nadia Fransisca sudah berjuang memainkan segala peran, susah, senang, hancur, bahagia kamu menikmati semuanya.

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nadia Fransisca

NIM : 2070201202

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Tempat/Tanggal Lahir: Tembilahan (Riau), 28 Maret 1997

Alamat : Jl. Aria Putra Gang Babah Anim Rt006/Rw015  
(No.133) Kel.Kedaung Kec.Pamulang – Kota  
Tangerang Selatan Banten kode pos 15415

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

A. Tugas akhir dalam bentuk skripsi yang berjudul :

STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN GUNA  
MENINGKATKAN NILAI PENJUALAN PRODUK BAHAN  
BANGUNAN MITRA10 CABANG QBIG BSD

Adalah benar disusun/dibuat oleh saya sendiri, dan jika dikemudian hari diketahui berdasarkan bukti-bukti yang kuat ternyata skripsi tersebut dibuatkan oleh orang lain atau diketahui bahwa skripsi tersebut merupakan plagiat/mencotek/menjiplak hasil karya ilmiah orang lain, dengan ini saya siap menerima pembatalan/pencabutan Gelar Akademik dan siap mengulang kembali penyusunan skripsi dari awal.

B. Bahwa seluruh dokumen (fotocopi ijazah, fotocopi transkrip nilai) dan lain sebagai persyaratan sidang asli milik saya pribadi dan dapat saya pertanggungjawabkan keasliannya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 07 Juli 2024

Pembuat pernyataan,



## ABSTRAK

**Nadia Fransisca. 2020. Program Studi Ilmu Komunikasi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Tangerang. Skripsi Strategi Komunikasi Pemasaran Produk Retail Bahan Bangunan Mitra10 Cabang Qbig Bsd**

Komunikasi pemasaran merupakan bentuk komunikasi yang bertujuan untuk memperkuat strategi pemasaran. Perusahaan atau bisnis penjualan yang harus mampu memberikan informasi dan mempengaruhi pasar, mempromosikan, menjalin maupun menciptakan interaksi antara perusahaan dengan Mitra usaha maupun konsumen dan merupakan suatu usaha maupun jasa kepada pihak luar baik mitra usaha atau supplier. Subyek penelitian adalah Mitra10 mengapa dipilih karena salah satu perusahaan retail bahan bangunan terbesar dan terluas di asia tenggara dan banyak cabang di seluruh indonesia. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui strategi komunikasi pemasaran pada penjualan produk bahan bangunan yang dilakukan Mitra10 cabang Qbid bsd mengenai branding produk bentuk komunikasi pemasaran atau promosi, di era berkembang nya teknologi yang di adopsi mayoritas masyarakat. Metode penelitian studi kasus kualitatif menggunakan pengumpulan data, wawancara dan dokumen pendukung. Penelitian ini berusaha mencari bukti empirik dari obyek penelitian, bagaimana mengungkap strategi komunikasi pemasaran dalam kegiatan komunikasi pemasaran produk bahan bangunan di Mitra10 Qbig. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor terpenting untuk meningkatkan trafik sales penjualan adalah dengan strategi komunikasi pemasaran melalui metode periklanan, seperti menyebarkan iklan di media sosial, elektronik, maupun cetak. Berdasarkan analisis yang dilakukan diperoleh kesimpulan yaitu strategi komunikasi pemasaran Mitra10 menggunakan bauran promosi berupa periklanan, promosi, penjualan personal, hubungan masyarakat, penjualan langsung dan *event* bauran tersebut memudahkan Mitra10 untuk menarik trafik sales, konsumen percaya bahwa produk yang dipromosikan memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Tantangan terbesar yang paling berpengaruh dalam meningkatkan jumlah penjualan di Mitra10 Qbig adalah faktor persaingan dan kompetitor.

**Kata Kunci:** *Bahan bangunan, Kegiatan Pemasaran, Komunikasi Pemasaran, Strategi*

## ABSTRACT

*Nadia Fransisca. 2020. Department of Communication Sciences. Faculty of Social And Political Sciences of Muhammadiyah University, Tangerang. The Role of Marketing Communication Strategy Retail Building Materials For Mitra10 Qbig Bsd*

---

*Marketing communication is a form of communication that aims to strengthen the marketing strategies. The company or sales business that must be able to provide information and influence the market, promote, establish and create interactions between companies and business partners or suppliers. The research subjects are Mitra10, why were chosen because one of the largest and broadest building materials in southeast Asia and many branches throughout Indonesia. The purpose of this study was to determine the marketing communication strategy on the sale of building material products carried out by Mitra10 Qbig branches about branding of products in the era of marketing or promotion in the development era of technology which have been adopted by the majority of people. Qualitative case study methods use data collection, interview and supporting documents. This study strives to find empirical evidence of research objects, how to uncover marketing communication strategies in marketing communication activities in building material products in Mitra10 qbig bsd. The result show that the most important factor for increasing sales traffic in to develop maarketing communication strategies through advertising method, such as spreading ads on social media, electronic and printing. Based on the analysis carried out by conclusions namely the Mitra10 Qbig marketing communication strategy uses promotional mix in the form of advertising, sales promotion, personal selling and marketing events. The mix makes it easier fo Mitra10 partners to attract sales traffic, consumers believe that the products promoted met their needs and desires. The biggest challenge that has the most influence on increasing the number of sales in Mitra10 is the factor of competition and competitors.*

**Keywords :** *Building materials, Marketing Activities, Marketing Communications, Strategy*



## KATA PENGANTAR

Allhamdulillah, Puji syukur saya panjatkan ke hadirat ALLAH SWT yang maha kuasa yang telah melimpahkan rahmat serta kesehatan, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat serta salam, semoga selalu terlimpahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad Saw.

Penulisan skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat mencapai gelar kesarjanaan starta satu (S-1) pada program studi Ilmu Komunikasi konsentrasi Advertising di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Tangerang. Penulis telah berusaha dengan maksimal dalam menyelesaikan proposal yang berjudul **“Strategi Komunikasi Pemasaran Guna Meningkatkan Nilai Penjualan Produk Bahan Bangunan Mitra10 Cabang Qbig Bsd”**

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka dari itu kritik dan saran yang dapat membantu perbaikan skripsi ini sangat penulis harapkan.

Pada kesempatan ini pula, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan atas segala dukungan, bantuan dan bimbingannya dalam proses pembuatan skripsi ini kepada pihak-pihak sebagai berikut :

1. Dr. H. Ahmad Amarullah, S.Pd, M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Tangerang.
2. Dr. H. Achmad Kosasih, M.M Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammdiyah Tangerang.
3. Nurhakim, M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammdiyah Tangerang.
4. Dr. Mirza Shahreza, M.I.K selaku Kepala Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammdiyah Tangerang.
5. Dr. Fitri S Isbandi, M.I.Kom selaku Sekretaris program studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammdiyah Tangerang.

6. Ibu Dian Nurvita Sari, M.I.Kom selaku Dosen Pembimbing yang sangat sabar membimbing dan mensupport penyelesaian penulisan skripsi saya.
7. Selaku DSM dan Kadiv Mitra10 Qbig Bsd yang telah membantu saya untuk melaksanakan penelitian ini.
8. Seluruh staf dan konsumen loyal Mitra10 Qbig Bsd yang telah berkontribusi.
9. Terimakasih yang tulus dan sebesar-besarnya kepada orangtua saya atas doa dan dukungan yang terus mengalir untuk anak nya. Kepada kaka dan adik tercinta yang selalu memberikan semangat dan motivasi. Dan teruntuk Suami tercinta yang selalu menjadi support system dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Terimakasih yang tulus kepada semua pihak yang terlibat yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu semoga Allah SWT Senantiasa memberikan kita kesehatan, keberkahan dan perlindungan. Akhir kata semoga penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada perusahaan, pembaca dan khususnya bagi dunia pendidikan untuk memperluas pengetahuan kita semua.

Tangerang, 07 Juli 2024

Penulis,

**(Nadia Fransisca)**

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN .....	i
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN .....	v
ABSTRAK .....	vi
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
<b>BAB 1 PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	9
1.3 Fokus Penelitian .....	9
1.4 Tujuan Penelitian .....	9
1.5 Manfaat Penelitian .....	9
1.6 Sistematika Penulisan .....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>11</b>
2.1 Landasan Al-Qur'an .....	11
2.2 Penelitian Terdahulu.....	11
2.3 Landasan Teori.....	16
2.4 Bagan Kerangka Fikir .....	25
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>
4.1 Deskriptif Subjek/Objek Dan Waktu Penelitian .....	27
4.2 Metodologi Penelitian.....	28
4.3 Teknik Pengumpulan Data.....	28
4.4 Teknik Analisis Data .....	29
4.5 Teknik Keabsahan Data .....	29
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>31</b>
4.1 Deskripsi PT Catur Mitra Sejati Sentosa.....	31
4.2 Hasil Penelitian .....	Error! Bookmark not defined.
4.3 Pembahasan .....	Error! Bookmark not defined.

<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>57</b>
<b>5.1 Kesimpulan .....</b>	<b>57</b>
<b>5.2 Saran.....</b>	<b>58</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>59</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>61</b>