

## ABSTRAKSI

**JUDUL : STRATEGI PROMOSI PADA KORAN SORE WAWASAN  
PT SARANA PARIWARA SEMARANG**  
**NAMA : RIMA HASMIDAH**  
**NIM : D0G005368**  
**JURUSAN : DIPLOMA III PEMASARAN**  
**Approved : Februari 2010**

---

Persaingan dalam bidang surat kabar semakin ketat seiring dengan munculnya berbagai surat kabar baru. Untuk menghadapi persaingan maka Koran Sore Wawasan dituntut untuk mampu menentukan kebijakan strategi promosi. Promosi sangat diperlukan untuk memperkenalkan , menciptakan daya tarik dan kesan yang baik terhadap perusahaan maupun produk yang dihasilkan agar menumbuhkan minat konsumen untuk membeli Koran Sore Wawasan. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya bagi perusahaan dari penjualan Koran Sore Wawasan.

Pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh Koran Sore Wawasan mempunyai tujuan yaitu memberitahu, membujuk dan mengingatkan penjual, sedangkan yang menjadi sasaran promosi Koran Sore Wawasan adalah pembaca yang sudah ada, calon pelanggan baru / masyarakat dan pelanggan pesaing dari produk lain. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan jenis data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa wawancara dan studi pustaka sedangkan teknik analisis data adalah analisis kualitatif.

Dalam melaksanakan kegiatan promosi Koran Sore Wawasan menggunakan strategi pendorong (*push strategy*) dan strategi menarik (*pull strategy*). Bauran promosi Koran Sore Wawasan meliputi personal selling yaitu dengan cara membagikan brosur, promosi penjualan yaitu dengan cara memberikan hadiah dan potongan harga serta dari periklanan dengan cara menggunakan radio, billboard, sponsorship. Hambatan-hambatan yang dihadapi Koran Sore Wawasan dari dalam perusahaan yaitu, , alat promosi kurang lengkap, pendistribusian yang tidak merata, kualitas produk, tingkat kemampuan sales promosi yang kurang berpengalaman dan salah dalam merencanakan daerah promosi. Sedangkan dari luar perusahaan yaitu jam edarnya terlambat, produk yang diterbitkan dianggap sebagai koran pagi oleh masyarakat, tingkat ekonomi masyarakat yang menurun, serta adanya persaingan dari koran lokal maupun nasional. Adapun saran dari penulis sebaiknya tenaga personal selling diberi pelatihan dahulu, serta kejelasan pesan dari promosi sangat diperlukan agar konsumen dapat menangkap dengan baik pesan yang disampaikan.