

Perkembangan teknologi rumah tangga semakin berkembang khususnya bagi peralatan rumah mewah, hal tersebut berbanding lurus dengan pertumbuhan bangunan mewah di kota Yogyakarta. Wika melihat hal tersebut sebagai peluang merebut pasar dengan menunjuk sebuah distributor tunggal pada setiap kota. CV Jogja Surya Selaras selaku distributor tunggal yang ditunjuk menaungi area kota Yogyakarta, CV Jogja Surya Selaras harus mampu meningkatkan konsumen agar tetap mampu menjalankan usahanya dan tetap dipercaya. Untuk meningkatkan jumlah konsumen, CV Jogja Surya Selaras menggunakan strategi komunikasi pemasaran. Penelitian ini berjudul Strategi Komunikasi Pemasaran CV Jogja Surya Selaras selaku Dealer resmi Wika Area Yogyakarta Dalam Meningkatkan jumlah Konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui cara CV Jogja Surya Selaras menggunakan strategi komunikasi pemasaran untuk meningkatkan jumlah konsumen. Dalam penelitian ini menggunakan teori produksi pesan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan studi pustaka. Validitas data dari penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, CV Jogja Surya Selaras menggunakan strategi komunikasi pemasaran dengan memudahkan pemesanan produk serta strategi pendekatan konsumen. CV Jogja Surya Selaras melakukan komunikasi pemasaran dengan menggunakan konsep marketing mix yaitu periklanan, promosi penjualan, personal selling, public relations, dan direct marketing. Kesimpulan yang didapatkan, CV Jogja Surya Selaras menggunakan personal selling dan promosi penjualan sebagai strategi utama yang di pertahankan dalam usahanya meningkatkan konsumen sedangkan periklanan, direct marketing dan Publik Relations menjadi strategi pendukung