

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran yang diterapkan oleh Planet Pool Centre dalam menarik konsumen. Saat ini bisnis rumah billiard menjadi salah satu bisnis yang cukup berkembang di Indonesia, khususnya Yogyakarta. Rumah billiard sekarang banyak ditemui di hampir setiap sudut tempat di Yogyakarta. Dengan mengikuti perkembangan zaman, muncul berbagai konsep rumah billiard yang ditawarkan untuk menarik minat khalayak pada umumnya. Maka untuk itu diperlukan suatu strategi agar perusahaan dapat tetap terus berkembang dan mampu menghadapi para pesaingnya. Objek penelitian dari peneliti adalah Planet Pool Centre, perusahaan ini memiliki keunggulan dibandingkan tempat lain dengan mengangkat konsep rumah billiard yang sporty. Konsep sporty yang ditawarkan di implementasikan dengan tersedianya meja billiard yang memiliki kualitas meja standar internasional, display tempat yang ditata dengan maksimal sehingga para pengunjung dapat merasa nyaman berada di Planet Pool Centre. Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif, dengan jenis penelitian kualitatif. Data diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan manager operasional, supervisor, wakil supervisor, kapten dan pemandu dari Planet Pool Centre. Juga didukung dengan beberapa data dari studi pustaka, dokumentasi dan observasi. Data yang diperoleh dijelaskan secara kualitatif dan dijelaskan dalam bentuk uraian yang disusun secara detail dan sistematis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Planet Pool Centre dalam menjalankan kegiatan strategi komunikasi pemasaran menggunakan beberapa elemen yang ada dalam promotion mix, yaitu advertising, sales promotion dan “word of mouth” (getok tular). Kegiatan advertising dilakukan dengan memanfaatkan akun facebook sebagai media komunikasi secara langsung dengan khalayaknya, sehingga komunikasi yang dilakukan dapat lebih komunikatif. Pada tahapan sales promotion, perusahaan menggunakan diskon bagi para member dan juga beberapa paket-paket khusus untuk lebih menarik konsumen. Salah satu paket khusus yang ada yaitu “free for ladies” yang memang paket ini ditujukan agar ada pengunjung wanita yang berminat untuk datang. Selanjutnya pada tahapan “word of mouth” (getok tular), perusahaan menjadikan komunitas billiard yang ada di Yogyakarta khususnya, sebagai media promosi mereka. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah jika dilihat dari strategi komunikasi pemasaran yang telah dilakukan sudah cukup berjalan dengan baik, yaitu dengan menggunakan konsep dan teori dalam komunikasi pemasaran yaitu promotion mix. Target konsumen yang ingin dicapai juga sudah mengalami peningkatan di setiap tahunnya, hal ini menunjukkan bahwa program-program promosi yang dijalankan Planet Pool Centre sudah cukup efektif.

ABSTRACT

This study entitled Analysis of Marketing Communication Strategy adopted by Planet Pool Centre on attracting consumers. Currently billiard business is one of the growing businesses in Indonesia, especially in Yogyakarta. Billiard centers can be found in almost every corner of the city in Yogyakarta. By following the development of the business, there were many concepts the billiard businesses offered to attract consumers in general. Therefore we need a strategy so the company can keep growing and able to face its competitors. Researcher object of the research is Planet Pool Center, the company has advantages over other places to raise a sporty concept of billiard centers. The sporty concepts offered by Planet Pool Center are implemented by the availability of a billiard table that has international quality standard tables, maximum display setup that allows visitors to feel comfortable at Planet Pool Centre. The research method used is descriptive, with many type of qualitative research. Data obtained from direct interviews with operational managers, supervisors, deputy supervisors, captains and server working at Planet Pool Centre. These data are also supported from literature study, documentation and observation. The data obtained are described qualitatively and explained in the description in detail and arranged systematically. The results showed that the Planet Pool Centre in the course of the marketing communications strategy uses multiple elements that exist in the promotion mix, namely advertising, sales promotion and "word of mouth". Advertising activities carried out by using facebook account as a medium of communication with their consumer directly. At the stage of sales promotion, the company uses a discount method for members and also special packages to attract more consumers. One of their special packages is to offer "free for ladies" which this package is intended to attract female players to attend Planet Pool Center, while using "word of mouth", the company uses communities as their promotional media. The conclusion of this activity when viewed from the marketing communications strategy that has been done pretty well under way, namely by using the concepts and theories in the promotion mix of marketing communications. Targets on attracting more consumers shows increasing in numbers every year, this suggests that the promotion programs adopted by Planet Pool Centre has been very effective.