

ABSTRAK

Bisnis distro di Yogyakarta berkembang semakin pesat sejak di prakarsai oleh Slackers pada tahun 2000. Slackers berdiri karena adanya fenomena yang ditangkap oleh owner Slackers Diana Ahmad sebagai peluang bisnis, diantaranya ialah menjamurnya band-band indie serta banyak komunitas berkumpul di kota Yogyakarta mengakibatkan permintaan serta perkembangan akan fashion menjadi faktor ekonomi yang sangat diperhitungkan pada saat itu. Slackers adalah distro tertua di Yogyakarta memiliki tujuan untuk terus mengembangkan usahanya dan meningkatkan tingkat penjualan produknya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji tentang bagaimana strategi komunikasi pemasaran Slackers dari perencanaan, pelaksanaan serta evaluasi dan untuk mengetahui faktor penghambat dan pendorong terlaksananya strategi komunikasi pemasaran Slackers Company untuk kemudian dapat mengetahui peningkatan penjualan dari kegiatan strategi komunikasi yang dilakukan. Untuk metode yang digunakan, penulis menggunakan metode deskriptif, pengumpulan data diperoleh dari hasil wawancara, observasi serta dokumen internal dan eksternal perusahaan. Dari hasil penelitian, diperoleh bahwa strategi komunikasi promosi penjualan, public relations, periklanan, personal selling dan online marketing memiliki peran besar dalam berkembangnya usaha distro Slackers ini. Namun tiga hal mendasar ialah peran dari promosi penjualan, public relations dan online marketing yang memiliki porsi besar dalam strategi komunikasi yang diterapkan dan dilaksanakan oleh Slackers Company. Kegiatan community relations, Pameran, serta aktivitas jual beli online merupakan aktivitas kegiatan strategi komunikasi pemasaran yang telah digunakan dan berhasil dalam pencapaiannya. Strategi community relations membuat Slackers memiliki pasar yang besar dengan banyaknya komunitas yang ikut ambil bagian dalam kegiatan komunitas yang dilakukan Slackers. Sehingga strategi yang digunakan Slackers Clothing company sangat efektif guna memperluas pasar serta dapat meningkatkan penjualan dari tahun ke tahun sesuai dengan target yang ingin dicapai.

ABSTRACT

Distribution business in Yogyakarta growing more rapidly since in initiated by Slackers in 2000 . Slackers stand because of the phenomenon captured by Diana Ahmad Slackers owner as a business opportunity , such is the proliferation of indie bands and many communities gathered in the city of Yogyakarta and the development will result in demand for fashion to economic factors taken into account at the time. Slackers is the oldest distro in Yogyakarta has a goal to continue to develop his own efforts and increase product sales . The purpose of this study is to examine how marketing communications strategy Slackers of the planning , implementation and evaluation and to determine the factors inhibiting and driving the implementation of marketing communications strategies for the Company Slackers can then find an increase in sales of the activities carried out communication strategy . For the method used , the writer uses descriptive method , collecting data obtained from interviews , observations , and internal and external documents . From the research , found that the communication strategy of sales promotion , public relations , advertising , personal selling and online marketing has a major role in the development of this Slackers distribution business . But three things are fundamental roles of sales promotion , public relations and online marketing that has a large portion of the communication strategy adopted and implemented by the Company Slackers . Community relations activities , exhibits , and activities of buying and selling online is a marketing communications strategy of activity that has been used with success in the achievement. Community relations strategy makes Slackers have a large market with many communities who take part in community activities undertaken Slackers . So the strategy used Slackers Clothing company is very effective to expand the market and increase sales from year to year according to the targets to be achieved .