

ABSTRAK

Firhan, 2023, *Strategi Komunikasi Pemasaran dalam upaya meningkatkan Penjualan Parfum di Ghaisan Parfum Pakong Pamekasan*, Skripsi, Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Ushuluddin Dakwah, Institut Agama Islam Negeri Madura, Pembimbing: Zubdatul Munawarah, S.Sos.I, M.Sc.

Kata kunci: *Strategi, Komunikasi, Pemasaran.*

Strategi komunikasi merupakan suatu hal yang sangat penting untuk memasarkan suatu produk yang kita jual. Strategi komunikasi yang tepat akan mampu meningkatkan suatu penjualan. Pada kesempatan kali ini, penulis ingin mengkaji tentang strategi komunikasi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan parfum di Ghaisan parfum yang berada di Desa Seddur Kecamatan Pakong Kabupaten Pamekasan. Ghaisan parfum sendiri berdiri dua tahun yang lalu, pada awal buka toko ini memang bisa dikatakan ramai dikarenakan bertepatan pada bulan ramadhan. Pada bulan ramadhan sering kali menjadi momen sebagian orang berpenampilan berbeda dari hari biasanya dan tak lupa juga memakai wewangian.

Pada penelitian ini, penulis ingin mengetahui strategi komunikasi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan parfum di Ghaisan parfum Pakong Pamekasan. Serta untuk mengetahui pencapaian dari strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Ghaisan parfum. Jenis metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif, yaitu data yang peroleh dan dikumpulkan berupa kata-kata, dokumentasi, dan gambar-gambar, artinya data ini tidak berbentuk angka-angka. Karena hal ini akan lebih jelas bagian-bagian yang sedang diteliti bila diamati dengan proses. Penelitian ini berfokus pada strategi komunikasi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan parfum di Ghaisan parfum Pakong Pamekasan dan juga pencapaian dari strategi komunikasi pemasaran di Ghaisan parfum Pakong Pamekasan.

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, yaitu strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Ghaisan Parfum dengan melakukan promosi melalui media sosial dengan menggunakan *facebook* dan *whatsapp*. Ghaisan Parfum juga mengadakan pemberian bonus dengan minimal pembelian yang telah ditentukan. Menyediakan berbagai macam pilihan aroma. Mengadakan open *reseller*. Ghaisan Parfum juga memiliki aroma khusus yang diracik sendiri. Strategi tersebut mempunyai pencapaian seperti meluasnya pembeli lebih meluas, tidak hanya dari wilayah Pakong. Mempunyai beberapa *reseller*. Menerima pesanan parfum paket umrah dan haji. Ada aroma khusus yang diracik sendiri dan diberi nama Bagheera.