

Strategi Integrated Marketing Communication Untuk Pasar B2B Studi Kasus One Smart Cloud Sinarmas Land = Integrated Marketing Communication Strategy for B2B Market Study Case One Smart Cloud Sinarmas Land

Ginting, Iman Toto Persada, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920531632&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk merancang suatu komunikasi pemasaran terintegrasi untuk onesmart cloud yang merupakan produk yang dikembangkan oleh sinarmasland dan dimension data sebagai technology partner. Kegiatan pemasaran terpadu yang diteliti adalah Advertising, Sales Promotion, Public Relation/Publicity, Personal Selling dan Direct Marketing. Metode penelitian yang dilakukan ialah dengan in-depth interview dan studi literatur. Dari data tersebut, dilakukan transkripsi dan coding untuk memahami kata-kata yang disampaikan pada saat interview. Selain itu juga dilakukan studi literatur dari beberapa jurnal baik dari dalam maupun luar negeri yang terkait dengan kegiatan komunikasi pemasaran penyedia jasa cloud computing. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 5 elemen utama integrated marketing communication sangat bisa di aplikasikan di pasar B2B dengan tetap mempertimbangkan pesan yang disampaikan, bagaimana pesan tersebut disampaikan, dan kepada siapa pesan itu disampaikan. Meskipun tidak semua narasumber mengatakan bahwa semua elemen ini perlu di aplikasikan, namun dengan perencanaan strategi yang tepat, maka dapat diciptakan strategi komunikasi pemasaran yang saling bersinergi untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Hasil perancangan komunikasi pemasaran ini dapat dimanfaatkan para pemasar di industri B2B untuk meningkatkan kesadaran para konsumennya melalui strategi pemasaran yang tepat.

.....This research was conducted to design an integrated marketing communications for onesmart cloud which is a product developed by sinarmasland and dimension data as technology partner. Integrated marketing activities under study are Advertising, Sales Promotion, Public Relations / Publicity, Personal Selling and Direct Marketing. The research method used is in-depth interview and literature study. From these data, transcription and coding are done to understand the words conveyed during the interview. In addition, literature studies from several journals, both from within and outside the country that are related to the marketing communication activities of cloud computing service providers. The results showed that the five main elements of integrated marketing communication can be applied in the B2B market while still considering the message delivered, how the message is delivered, and to whom the message was delivered. Although not all sources said that all these elements need to be applied, but with the right strategy planning, it can be created a marketing communication strategies that synergize to achieve the desired goals. The results of this marketing communication design can be used by marketers in the B2B industry to increase awareness of its consumers through the right marketing strategy.