

ABSTRAK

STRATEGI PROMOSI ‘*SUNTIK VITAMIN C*’ DALAM MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN HOKITA GYM HALIM PERDANA KUSUMA JAKARTA

YOSHITAKA ARBI RAMADHAN

2014230003

(xiii + 5 Bab + 63 Hal + 4 Gambar + 1 Tabel + 23 + 24 Bibl 2008-2015)

Latar belakang penulisan skripsi ini untuk menganalisa strategi promosi melalui program Suntik Vitamin C dalam meningkatkan Loyalitas pelanggan pada Hokita Gym Halim Perdana Kusuma Jakarta. Hal tersebut didasari oleh beberapa aspek antara lain Program kerja Strategi Promosi dan Program Suntik Vitamin C sehingga membuat daya tarik tersendiri bagi pelanggan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Program Suntik Vitamin C Hokita Gym Jakarta dalam membentuk Loyalitas pelanggan, melalui strategi promosi.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif Deskriptif dengan teori Strategi Promosi Willian J Santon. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam, dan Observasi. Pendekatan studi kasus interaksi langsung melalui wawancara dengan sumber data yang jelas yaitu *Staff Marketing* Hokita Gym Jakarta sebagai *Key Informan* , karyawan Hokita Gym jakarta sebagai *Informan* , dan Pelanggan Hokita Gym Jakarta.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi melalui Program Suntik Vitamin C Dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan pada Hokita Gym Jakarta sudah berjalan baik. Hal tersebut ditunjukkan dari data yang ada pada program Suntik Vitamin C dimana Karyawan Hokita Gym Jakarta menjalankan program tersebut dengan baik, dan bertambahnya jumlah pelanggan baru di Hokita Gym Jakarta dan respon pelanggan yang positif.

Kata Kunci: Strategi Promosi, Prgram Suntik Vitamin C