

ABSTRAK

Skripsi ini mengkaji tentang Komunikasi Pemasaran yang dilakukan oleh PT. Mandiri Dasar Utama dalam Meningkatkan Penjualan Pupuk Viory Gierman Kepada Petani Sawit Di Langkat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana komunikasi pemasaran yang dilakukan PT. Mandiri Dasar Utama dalam meningkatkan penjualan. Dalam penelitian ini menggunakan bauran pemasaran 4P dan Komunikasi Pemasaran. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian kualitatif berdasarkan observasi, wawancara, serta dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi pemasaran yang dilakukan PT. Mandiri Dasar Utama adalah menggunakan bauran pemasaran 4P yang terdiri dari *Product* dengan menjaga kualitas pupuk, *Price* dengan memastikan harga tidak terlalu mahal, *Place* dengan menyimpan barang dengan aman serta memiliki kendaraan dalam pengantaran barang ke konsumen, dan *Promotion* lewat sosial media, *whatsapp* dan *facebook* serta juga penyuluhan langsung ke kebun konsumen. Serta juga beberapa elemen komunikasi pemasaran seperti Komunikator, komunikan, pesan, media, tujuan, serta terjadinya umpan balik dalam meningkatkan penjualan pupuk viory gierman.

Kata Kunci : Komunikasi pemasaran, Meningkatkan, Penjualan, PT. Mandiri Dasar Utama, Pupuk viory gierman.