

**STRATEGI PROMOSI UNTUK MENJARING CALON JAMAAH
UMROH PADA PT. CERIA TOURS CABANG YOGYAKARTA**

***PROMOTIONAL STRATEGY FOR GAINNING JAMAAH UMROH
ASPIRANT AT CERIA TOURS CORPORATION FOR
YOGYAKARTA BRANCH***

SKRIPSI



Disusun Oleh :

SUHAIMI

20010530081

JURUSAN ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI PROMOSI UNTUK MENJARING CALON JAMAAH
UMROH PADA PT. CERIA TOURS CABANG YOGYAKARTA**

***PROMOTIONAL STRATEGY FOR GAINNING JAMAAH UMROH
ASPIRANT AT CERIA TOURS CORPORATION FOR
YOGYAKARTA BRANCH***

SKRIPSI

Disusun Oleh :

SUHAIMI

20010530081

JURUSAN ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

HALAMAN PENGESAHAN

**Skripsi Ini Telah Dipertahankan Dan Disahkan di Depan Dewan Penguji
Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**

Pada :

**Hari : Sabtu
Tanggal : 3 Mei 2008
Tempat : Laboratorium Ilmu Komunikasi FISIPOL UMY**

**Susunan Tim Penguji
Ketua**



(Yeni Rosilawati, S.IP., MM)

Penguji I



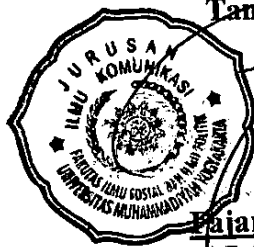
(Aswad Ishak, S.IP)


Penguji II



(Krisna Mulawarman, S.Sos)

**Skripsi Ini Telah Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar (S-1)
Tanggal : 9 Mei 2008**




**Fajar Iqbal, S.Sos, M.Si.
Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi**

Kematian bukanlah
petaka besar
Petaka besar adalah
Malas dalam berfikir
sementara
kamu masih hidup
"terus bergerak atau
mati dalam gelisah"

skripsi ini saya persembahkan
untuk kedua orangtua saya
Almarhum Bapak Sukardi
dan Almarhumah Ibu Katinem,
serta sodara - sodara saya,
Mas Imam Sekeluarga,
Mbak Yati Sekeluarga,
Mbak Sih sekeluarga,
dan Mbak Isus Sekeluarga.

Alhamdulillah Hirobbilaalamiin . . .

Segala ucapan terima kasih dipersembahkan kepada :

- ☞ Allah SWT, atas segala Rahmat serta Karunia-Nya.
- ☞ Rasulullah Muhammad SAW, yang telah membawa pencerah bagi dunia.
- ☞ Kedua Orangtuaku Almarhum Bapak Sukardi dan Almarhumah Ibu Katinem.
- ☞ Sodara dan Keluargaku Tercinta di Pacitan dan Ponorogo.
- ☞ Kepala Jurusan Ilmu Komunikasi UMY Jogja Bapak Fajar Iqbal, S.Sos, M.Si
- ☞ Dosen Pembimbing Skripsi Ibu Yeni Rosilawati, S.IP, MM dan Bapak Krisna Mulawarman, S.Sos.
- ☞ Dosen Penguji Skripsi Bapak Aswad Ishak, S.IP.
- ☞ TU Jurusan Ilmu Komunikasi Bapak Djono Yang Berhati Mulia.
- ☞ Segenap Dosen, Asisten dan Staff Jurusan Ilmu Komunikasi UMY Jogja.
- ☞ Direktur PT Ceria Tours Cabang Yogyakarta.
- ☞ Marketing PT Ceria Tours Cabang Yogyakarta.
- ☞ Teman – teman kost Elnino Aris, Tagor, Masrur, Hasan.
- ☞ Teman – teman aktivis kost Elnino Batang, Fathur, Komeng, Anom
- ☞ Pak Kost Sekeluarga beserta simbok yang sungguh baik hati
- ☞ Eks Keluarga Sanggar Suto
- ☞ Eks Keluarga Gubugrembug360
- ☞ Satuhouse Management
- ☞ Koolenaf Advertising
- ☞ Yayasan Siti Khadijah
- ☞ The Marginal Motor
- ☞ Hestiku Bidanku dan Belahan Jiwaku
- ☞ Teman – teman bidanwati Umi, Eko, Ira, Mareta, Yuli, Gracia, Iif.
- ☞ Dikmala love, Lakidi beserta Komendan, Bisri Mustofa, Yusman, Ir. Edi Susilo, Ari dan Katrok dan Diananya, Oom Yuda Busuk, Kodok1, Kodok2, 510, RX King AE 5273XA, dan BMW R25.
- ☞ The Kristin (aku suka tempe buatanmu), The Dayat, The Bowo, IniAngkasa, The Buto, The Tommy, The Wisnu, The Trimbils dan teman – teman Jurusan Ilmu Komunikasi UMY angkatan 2001, mari berkarva semarakkan dunia

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan segala kenikmatan kepada penulis, dan juga telah menciptakan dan memelihara alam semesta dengan menjadikan suatu kehidupan berjalan sesuai dengan rencana dan kehendak-Nya. Sholawat serta salam selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat dan para pengikutnya. Karena hingga pada kesempatan ini penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan lancar dan baik dengan judul “ **Strategi Promosi Untuk Menjaring Calon Jamaah Umroh Pada PT. Ceria Tours Cabang Yogyakarta** ”.

Dalam menyelesaikan Skripsi ini, penulis mendapat bantuan, dukungan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan ketulusan dan kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Khoiruddin Bashori, M.Si, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Bapak Fajar Iqbal S.Sos, M.Si, selaku ketua Jurusan Ilmu Komunikasi
3. Ibu Yeni Rosilawati, S.IP., MM selaku dosen pembimbing skripsi.
4. Bapak Krisna Mulawarman, S.Sos selaku dosen pembimbing skripsi
5. Bapak Aswad Ishak, S.IP, selaku dosen penguji skripsi
6. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta khususnya Dosen Fakultas Isipol jurusan Ilmu Komunikasi.
7. Seluruh civitas akademika Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

8. Semua pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, kemudahan dan semangat dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Sebagai akhir kata, penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini, oleh karena itu, diharapkan kritik, saran sebagai pengembangan untuk penelitian selanjutnya yang praktis dikemukakan, sehingga segala kekurangan yang ada dapat diperbaiki dan disempurnakan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
UCAPAN TERIMAKASIH	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAKSI	xiii

BAB I

PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Kerangka Teori	8
1. Strategi	8
2. Pemasaran Dan Jasa.....	11
3. Komunikasi Pemasaran	15

4. Strategi Promosi	20
5. Bauran Strategi Promosi Jasa	21
F. METODE PENELITIAN	33
1. Jenis Penelitian	33
2. Tempat Penelitian	33
3. Sumber Data	33
4. Teknik Pengumpulan Data	34
5. Teknik Analisa Data	35
6. Triangulasi Data	36
7. Sistematika Penulisan	36
BAB II	
DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN	39
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	39
B. Lokasi PT. Ceria Tours Cabang Yogyakarta.....	40
C. Struktur Organisasi	41
D. Visi dan Misi Perusahaan	55
E. Motto dan Logo perusahaan	56
F. Gambaran Umum <i>Costumer Service</i> PT. Ceria Tours Cabang Yogyakarta.....	58
G. Gambaran Umum Jamaah PT. Ceria Tours Cabang Yogyakarta.....	58
H. Produk Jasa PT. Ceria Tours	59

BAB III

HASIL PENELITIAN, PEMBAHASAN DAN ANALISIS KRITIS 63

A. Data Hasil Penelitian 63

1. Strategi promosi di PT. Ceria Tous Cabang Yogyakarta 63

a. Perencanaan Promosi 69

b. Implementasi Kegiatan Promosi 74

2. Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Promosi Di PT. Ceria Tours Cabang Yogyakarta 91

a. Faktor Yang Mendukung Keberhasilan Promosi Di PT. Ceria Tours Cabang Yogyakarta 91

b. Faktor yang menghambat 93

B. Pembahasan 95

1. Langkah – langkah strategi promosi 97

a. Mengidentifikasi audiens sasaran 97

b. Menentukan tujuan komunikasi 97

c. Merancang pesan 98

d. Menyeleksi saluran komunikasi 99

e. Menetapkan jumlah anggaran promosi 99

f. Menentukan bauran promosi 100

g. Mengukur hasil promosi 100

h. Mengelola dan mengkoordinasi hasil komunikasi 100

2. Bauran promosi 102

a. Jumlah dana 102

b. Sifat pasar	104
c. Jenis produk jasa	104
d. Tahapan – tahapan dalam siklus kehidupan barang	104
C. Analisis Kritis	113
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	118
A. Kesimpulan	118
B. Saran	119
DAFTAR PUSTAKA	
TAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Stages Promosi Jasa

22

DAFTAR GAMBAR/BAGAN

1. Grafik Perkembangan Jamaah Ceria Tours	4
2. Proses Komunikasi Pemasaran	15
3. Tahap – Tahap Product Life Cycle	28
4. Struktur Organisasi PT. Ceria Tours Cabang Yogyakarta	42
5. Logo Ceria Tours	57
6. Struktur Pelaksanaan Promosi Ceria Tours Yogyakarta	70
7. Folder Ceria Tours	76
8. Leaflet Ceria Tours	77
9. Brosur Ceria Tours	78
10. Poster Ceria Tours	79
11. Spanduk Rombongan Jamaah Umroh Ceria Tours	80
12. Banner Ceria Tours	80
13. Billboard Ceria Tours	81