

**STRATEGI PROMOSI NEXT FUTSAL YOGYAKARTA DALAM
MEMPERTAHANKAN LOYALITAS PELANGGAN**

TAHUN 2011

SKRIPSI

**Disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata 1
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Komunikasi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**



Disusun Oleh :

Heri Kurniawan

20050530103

**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

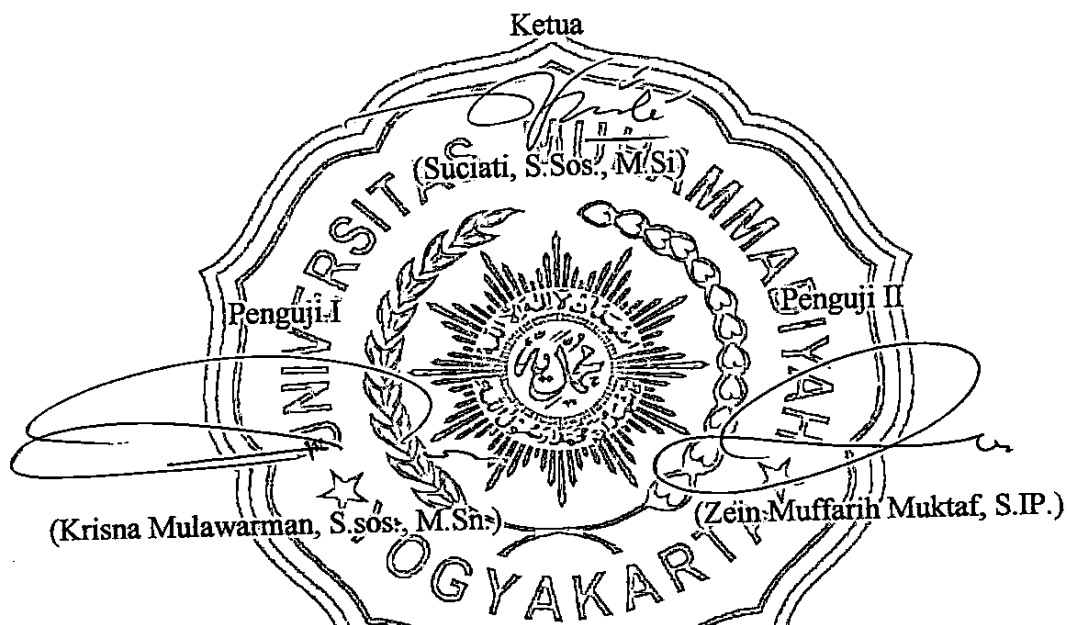
2011

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, pada :

Hari : Senin
Tanggal : 05 Desember 2011
Jam : 09.30 – 11.00 WIB
Tempat : Ruang Rapat Ilmu Komunikasi

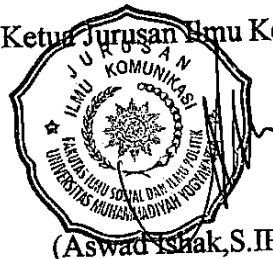
SUSUNAN TIM PENGUJI



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar sarjana (S-1)

Tanggal : _____

Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi



(Aswad Isahak, S.IP, M.Si)

PERNYATAAN

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya buat ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan di dalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana pada suatu perguruan tinggi dimanapun. Sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang pernah ditulis/diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini disebut dalam daftar pustaka. Selanjutnya apabila ada di kemudian hari terbukti terdapat duplikat dan ada pihak lain yang merasa terganggu atau dirugikan karena hak-haknya telah dilanggar dan menerima segala konsekuensi hukum yang timbul karenanya.

MOTTO

Hidup hanya sekali, lakukanlah yang terbaik buat orang terdekatmu

Janganlah takut untuk berbuat salah

karna dengan kesalahan sesungguhnya kita sedang belajar menjadi lebih baik.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya tulis ini ku persembahkan kepada :

- Allah Tuhanku yang Maha Segala.
- Kedua orang tua, yang telah mendidik dan mengasuh
- Kakak dan adikku prima, nanang dan ratna.
- Om tante, simbah dan semua keluarga besar
- Bu Sucaiti, S.Sos., M.Si yang selalu membimbing dan mengarahkan.
- Terima kasih Mas Zein Muffarih Muktaf, S.IP
- Terima kasih Mas Krisna Mulawarman, S.sos., M.Sn.
- Terima kasih mas Aswad Ishak, S.IP, M.Si
- Pak Sugi (GM Next Fuisal) terima kasih atas bantuannya
- Konco-konco futsal
- Sri Astuty (Tuty kenz) makasih support n kesabarannya.
- Konco-konco bekitot production yang menjadi wadah belajar.
- Teman-temanku di Traffic Light Production.
- Konco-konco kost 345 yang senantihasa berbagi dalam segala hal
- Para pejuang Iik 2005
- Para pejuang Iik 2004
- Smot student-off temanggung
- Kampus-kantim
- Konco-konco-dolan

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Fakultas Ilmu Sosial Politik
Jurusan Ilmu Komunikasi
Konsentrasi Advertising
Heri kurniawan
20050530103
Ilmu Komunikasi
Strategi Promosi Next Futsal Yogyakarta Dalam Mempertahankan Loyalitas Pelanggan Tahun 2011
109 halaman, 22 Buku (1979-2009), 5 Situs (2011)

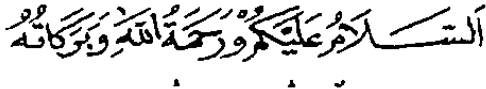
ABSTRAK

Penelitian ini berusaha menganalisis tentang strategi promosi Next Futsal Yogyakarta dalam mempertahankan loyalitas pelanggan tahun 2011. Penelitian ini tidak mencari atau menjelaskan atau membuat prediksi atau lebih dikenal dengan penelitian deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui bagaimana Next Futsal Yogyakarta dengan strategi promosinya dalam mempertahankan loyalitas pelanggan. Sedangkan kerangka teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah strategi promosi dan bauran promosi.

Penelitian ini membahas tentang bagaimana strategi promosi Next Futsal Yogyakarta dalam mempertahankan loyalitas pelanggan tahun 2011. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi promosi yang dilakukan oleh Next Futsal Yogyakarta dalam mempertahankan pelanggan. Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah studi kasus deskriptif kualitatif dengan menggunakan langkah-langkah analisis data sebagai berikut: (1) Pengumpulan data yaitu dengan melakukan wawancara dengan *General Manager, Marketing dan accounting*, Observasi di Graha Royal no 139A jalan Urip Sumoharjo kantor Next Yogyakarta. (2) Reduksi data dengan meringkas secara sistematis hasil wawancara dan observasi yang telah digunakan. (3) Penyajian data dari hasil penelitian. (4) Kesimpulan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang dilakukan Next Futsal Yogyakarta dalam mempertahankan loyalitas pelanggan yaitu menggunakan bauran promosi (*Promotion Mix*) melalui : (1) *Advertising*, (2) *Personal Selling*, (3) *Sales Promotion*, (4) *Publisitas*, (5) *Event tournament*. Peneliti menyimpulkan tentang seluruh hasil penelitian dari proses awal hingga akhir, bahwa strategi promosi yang digunakan Next Futsal Yogyakarta kurang berhasil dalam mempertahankan loyalitas pelanggan 2011.

KATA PENGANTAR

Puji syukur A  dirat Allah SWT yang

telah memberikan bimbingan, rahmat dan hidayah-Nya hingga terselesainya karya tulis ini dengan lancar. Dalam karya tulis ini penulis mengungkapkan tentang Strategi Promosi PT. Sinemart Indonesia Dalam Film Ketika Cinta Bertasbih 2 Untuk Menarik Minat Penonton. Film ini merupakan film cinta berbalut pesan-pesan religius yang telah memberi khazanah tentang cara menikmati sebuah kesenangan bertemakan cinta. Cinta tidak sebatas manusia, tetapi lebih dari itu. Selalu ada yang tercinta dari yang dicintai oleh manusia. Siapa lagi kalau bukan sang Khalik. Film Ketika Cinta Bertasbih 2 ini bisa menarik perhatian penonton yang banyak karena mempunyai program-program yang handal untuk menjalankan strategi promosinya.

Dalam tulisan ini penulis mengakui banyak kekurangan yang dirasakan, dikarenakan keterbatasan informasi yang didapatkan dalam penelitian ini dan agar dapat dijadikan acuan serta perbaikan dimasa yang akan datang. Serta tidak lupa penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak yang membantu hingga terselesaikan tulisan ini. Terima kasih penulis haturkan kepada:

1. Bapak Aswad Ishak, S.IP,M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

2. Suciati, S.So., M.Si, selaku Dosen Pembimbing I.

3. Bapak Keisno Mulayarmen, S.Sos, M.Si, selaku Dosen Pembimbing II.

4. Bapak Zain Mufarrih Muktaf, S.IP selaku Dosen Penguji II
5. Staf ruang dosen dan TU Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
6. Staff Next Futsal Yogyakarta

.

DAFTAR ISI

| | |
|---------------------------|------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | ii |
| HALAMAN PERNYATAAN | iii |
| HALAMAN MOTTO | iv |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | v |
| KATA PENGANTAR..... | vi |
| ABSTRAK | viii |
| DAFTAR ISI | ix |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|-------------------------------------|----|
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 8 |
| C. Tujuan Penelitian | 8 |
| D. Manfaat Penelitian | 8 |
| E. Kerangka Teori..... | 9 |
| 1. Strategi | 9 |
| 2. Promosi | 14 |
| 3. Proses Perencanaan Promosi | 15 |
| 4. Tujuan Promosi..... | 17 |
| 5. Efektivitas Promosi..... | 18 |
| 6. Anggaran Promosi | 20 |
| 7. Anggaran Promosi | 21 |
| 8. Strategi Pemilihan Media | 31 |

| | |
|--------------------------------------|----|
| F. Metode Penelitian | 32 |
| 1. Jenis Penelitian | 32 |
| 2. Lokasi Penelitian..... | 33 |
| 3. Teknik Pengambilan Informan | 33 |
| 4. Teknik Pengumpulan Data..... | 33 |
| 5. Teknik Analisa Data | 35 |
| 6. Teknik Keabsahan Data | 37 |

BAB II NEXT FUTSAL YOGYAKARTA

| | |
|---|----|
| A. Sejarah Berdirinya Next Futsal..... | 39 |
| 1. Sejarah Next Futsal Yogyakarta | 39 |
| 2. Visi, Next Futsal Yogyakarta | 40 |
| 3. Misi | 41 |
| 4. Konsep Disain Next Futsal | 41 |
| 5. Segmentasi Pasar Next Futsal..... | 41 |
| 6. Targeting..... | 41 |
| 7. Spesifikasi..... | 42 |
| 8. Member Next Futsal Yogyakarta 2011 | 43 |
| 9. Data Pengunjung Next Futsal Yogyakarta 2011..... | 43 |
| 10. Manajemen / Dewan Direksi | 43 |
| 11. Struktur Organisasi | 44 |

BAB III SAJIAN DATA DAN ANALISA DATA.....47

| | |
|-------------------------|----|
| A. Penyajian Data | 47 |
|-------------------------|----|

| | |
|---|-----------|
| 2. Pelaksanaan Promosi | 58 |
| 3. Evaluasi..... | 73 |
| B. Pembahasan..... | 75 |
| BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN | 98 |
| A. Kesimpulan | 98 |
| B. Saran..... | 99 |