

**STRATEGI PROMOSI LEIDEN COFFEE DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN
PERIODE 2018/2019**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh
HASHFIYANDI PRATAMA PUTRA KRISTYANTO
20150530013

**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2021**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hashfiyandi Pratama Putra Kristyanto

NIM : 20150530013

Jurusan : Ilmu Komunikasi

Konsentrasi : Advertising

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (ISIPOL)

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Strategi Promosi Leiden Coffee dalam Meningkatkan Penjualan Periode 2018/2019" adalah hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip ataupun dirujuk telah dinyatakan benar. Apabila di kemudian hari karya saya ini telah terbukti merupakan hasil plagiarism, maka saya bersedia menerima sanksi akademis sesuai yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Yogyakarta, 27 April 2022



Hashfiyandi Pratama Putra Kristyanto

HALAMAN PERSEMBAHAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, Terimakasih kepada Allah SWT atas limpahan nikmat, kekuatan, ujian dan rencanaMu yang luar biasa, sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Saya persembahkan karya ini untuk orang-orang yang telah mendukung, mengayomi, mendoakan, dan memberikan dorongan kepada saya untuk melewati segala proses dalam penulisan karya ini. Saya persembahkan karya saya ini kepada :

1. Saya Hashfiyandi Pratama Putra Kristyanyo, yang selalu tersendat-sendat mengerjakan skripsi, yang selalu membuat skripsi sendiri terbengkalai dan terlalu fokus dengan pekerjaannya.
2. Ayah, Bunda, Adik-adik dan teman-teman yang tidak ada lelah-lelahnya berkali-kali mengingatkan selama beberapa tahun terakhir ini dan selalu menanyakan bagaimana kemajuan skripsinya.
3. Seluruh Keluarga Besar ku, terima kasih atas segala doa yang dipanjatkan semoga senantiasa diijabah oleh Allah SWT dan semoga segala doa yang baik juga berpihak kepada kalian. Amin.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah serta nikmatnya kepada penulis sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “STRATEGI PROMOSI LEIDEN COFFEE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PERIODE 2018/2019”. Skripsi ini merupakan salah satu syarat bagi penulis untuk meraih gelar Strata I (Satu) di Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan karya ini tentu masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis sangat terbuka untuk menerima saran, kritik, maupun diskusi ini agar nantinya skripsi ini dapat menjadi lebih baik dan bermanfaat. Dalam proses mengerjakan skripsi penulis mengalami banyak kesulitan, dan kebingungan sehingga penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang senantiasa membantu, serta memberi dukungan yang tak kunjung henti. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada ;

1. Allah SWT berkat izin dan rahmat akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan
2. Bunda dan Ayah tercinta yang saya sayangi, maaf karena telah menyusahkan dan selalu mengelak, menghindar dan lari dari pertanyaan pertanyaan dalam

proses menyelesaikan skripsi dan terimakasih sebanyak-banyaknya karena telah membiayai saya selama kuliah, mendoakan saya, semangat, dan menyayangi saya tiada henti-hentinya.

3. Kakak Nia dan Adik Pipan yang walaupun tidak pernah menanyakan perkembangan skripsi saya, tapi saya tahu kalian diam diam mendoakan dan memohon agar saya bisa segera menyelesaikan skripsi ini.
4. Keluarga besar saya, terimakasih atas bantuan doa, semangat dan motivasi motivasinya.
5. Hirzinda Rahmat Rinaldi Sparringga, terimakasih atas dorongan dorongan motivasi serta lirik lirik yang selalu menemani saya saat berkulat didepan layar dan terimakasih juga atas bantuan bantuan fisiknya disaat saya Lelah menghadapi skripsi maupun hidup.
6. Rahmat Hardianto, Annisa Utamingtyas, Fajar Anugraha, Helmi Fawzi, Erza Diandra Maulana, Gabriel Mohammad Roswandy, Khaizi, Aman, Yudha, terimakasih atas dukungan dukungan fisik dan finansial serta lain lainnya, terimakasih sudah selalu mengingatkan dan menemani di setiap detik menit dan jam saat mengerjakan skripsi ini, dan terimakasih juga sudah menjadi kakak kakak yang sangat baik dan sabar menghadapi saya.
7. Mas Aziz, Mas Habieb, Mas Vickry, Ampuh, Kim, Sansan, Gally, Ascend, Tea, Dea, Alvita, Vian, Jemi, Anshar, dan keluarga keluarga internal Leiden Coffee, terimakasih sudah memperbolehkan saya menggunakan Leiden sebagai objek dan bahan skripsi saya, terimakasih juga sudah mau menerima saya menjadi

bagian dari keluarga yang sangat dewasa ini, bertahun tahun di Leiden mengajarkan saya banyak hal dari sisi kehidupan, bisnis, kopi, dan juga hal hal lain, semoga Leiden semakin maju dan pribadi pribadi dibaliknya pun semakin berkembang dan sukses.

8. Zein Mufarrih Muktaf, S.IP., M.I.Kom. selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu sabar membimbing penulis dari awal hingga akhir, terimakasih atas segala nasihat dan bimbingannya. Mohon maaf apabila selama ini saya banyak memiliki kekurangan.
9. Budi Dwi Arifianto, S.Sn., M.Sn. dan Erwan Sudiwijaya, S.Sos., MA. selaku Dosen Penguji Skripsi, terimakasih atas segala masukan, dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.
10. Seluruh dosen dan staff Jurusan Ilmu Komunikasi, terimakasih untuk segala ilmu dan pelajaran selama perkuliahan.
11. Mbak Siti, Pak Jono, Pak Mur terimakasih sebanyak-banyaknya atas segala pelayanan yang telah diberikan selama perkuliahan dan segala keperluan yang berkaitan dengan skripsi penulis.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	12
ABSTRACT	13
BAB I PENDAHULUAN	14
A. Latar Belakang Masalah	14
B. Rumusan Masalah	21
C. Tujuan Penelitian	21
D. Manfaat Penelitian	21
E. Kerangka Teori	22
1. Komunikasi Pemasaran	22
2. Strategi Promosi	25
a. Periklanan (<i>Advertising</i>)	27
b. Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>)	27
c. Promosi Penjualan (<i>Sales Promotion</i>)	28
d. Publisitas (<i>Publicity</i>).....	28
3. Hubungan antara Strategi Promosi dan Penjualan	33
F. METODE PENELITIAN	34
1. Paradigma Penelitian	34
2. Jenis Penelitian	36
3. Lokasi Penelitian	37
4. Jenis dan Sumber Data	37
a. Jenis Data	38
b. Sumber Data.....	38
5. Teknik Pengumpulan Data	39
a. Wawancara	39
b. Dokumentasi	41
6. Teknik Analisis Data	41
a. Pengumpulan Data.....	42
b. Reduksi Data.....	42

c. Penyajian Data	43
d. Penarikan Kesimpulan / Verifikasi	43
7. Uji Validitas	43
BAB II GAMBARAN UMUM PENELITIAN	46
A. Gambaran Objek Penelitian	46
1. Latar Belakang Objek Penelitian	46
a. Sejarah Objek Penelitian	48
b. Logo Café	48
c. Struktur Organisasi	49
d. Deskripsi	50
e. Promosi	52
BAB III HASIL TEMUAN DAN ANALISIS DATA	54
A. Hasil Temuan	54
B. Latar Belakang Promosi Kopi Pagi	55
C. Pelaksanaan Strategi Promosi dalam Promosi Kopi Pagi	58
D. Eksekusi	59
E. Evaluasi	65
F. Analisis Data	70
BAB IV KESIMPULAN	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	84
LAMPIRAN	85
DAFTAR PUSTAKA	96

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penjualan Kopi Sebelum Promo Kopi Pagi	57
Tabel 2 Penjualan Kopi Setelah Promo Kopi Pagi	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Indonesia sebagai negara nomor 6 pengonsumsi kopi terbesar seluruh dunia	6
Gambar 2 Peningkatan konsumsi kopi di Indonesia tahun 2000-2016	7
Gambar 3 Desain <i>posting</i> iklan promo <i>Leiden Coffee</i>	9
Gambar 4 Analisis Data Kualitatif	33
Gambar 5 Logo	39
Gambar 6 Denah Lokasi	42
Gambar 7 Tampak <i>Bar</i>	43
Gambar 8 Tampak <i>Customer Area</i>	43
Gambar 9 <i>Instagram Stories Leiden Coffee</i>	51
Gambar 10 <i>Direct Message Instagram Leiden Coffee</i>	53
Gambar 11 <i>Direct Message Instagram Leiden Coffee</i>	54
Gambar 12 <i>Instagram Stories Leiden Coffee</i>	55
Gambar 13 Denah Lokasi	63
Gambar 14 Notifikasi <i>Stories</i>	67

DAFTAR BAGAN

Bagan 1 Struktur Organisasi Leiden Coffee	40
Bagan 2 Model Temuan Analisis Data	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara Leiden Coffee	76 - 86
--	---------