

**PROGRAM PROMOSI PT BCA, Tbk DALAM
MEMBANGUN KETERTARIKAN KONSUMEN UNTUK
MENGUNAKAN PRODUK BCA MASTER CARD SIDE
CARD**

*(The Promotions Program Of PT BCA, Tbk In Increasing The Customers
Interest To Use The BCA Product Of Master Card Side Card)*

SKRIPSI

**Diajukan guna memenuhi prasyarat untuk mendapat gelar Sarjana (S-1)
pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Komunikasi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**



Disusun oleh:

RANY OCTAVIARY

20020530033

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

2006

HALAMAN PENGESAHAN

**Skripsi ini telah diuji, dipertahankan dan disahkan di depan Tim Penguji
Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**

Pada :

Hari / Tanggal : Senin, 2 Oktober 2006

Pukul : 11.00 WIB

Tempat : Laboratorium Ilmu Komunikasi (A)

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik UMY

SUSUNAN TIM PENGUJI

Ketua Tim Penguji



Rahmawati Husein, S.S., MCP

Penguji I

Twadiono Rudi H. S.Sos. M.Si

Penguji II

Tri Hastuti Nur R. S.Sos. M.Si



MOTTO

- ◆ Apabila kita mendirikan shalat tanpa pamrih, apabila kita mensyukuri pemberian-Nya dengan hati yang tulus, apabila kita mengubah do'a kita menjadi persembahan, dan bukan hanya permintaan, Maka Niscaya Allah SWT yang Maha pengasih dan penyayang akan mengguyuri kita dengan hujan berkahNya**. (Annand Krishna, 2001, penyair dan penulis)
- ◆ Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmu hendaknya kamu berharap**. (Q.5 Al Insyiroh : 6-8)
- ◆ *"Never Put Off Till Tomorrow What You Can Do Today"*
Jangan tunda sampai besok apa yang dapat kita kerjakan untuk hari ini**. (Mahmud Munnir, M.A, Penyusun)

▼ PERSEMBAHAN QU ▼

Skripsi ini ku persembahkan dengan segenap hatiku untuk:

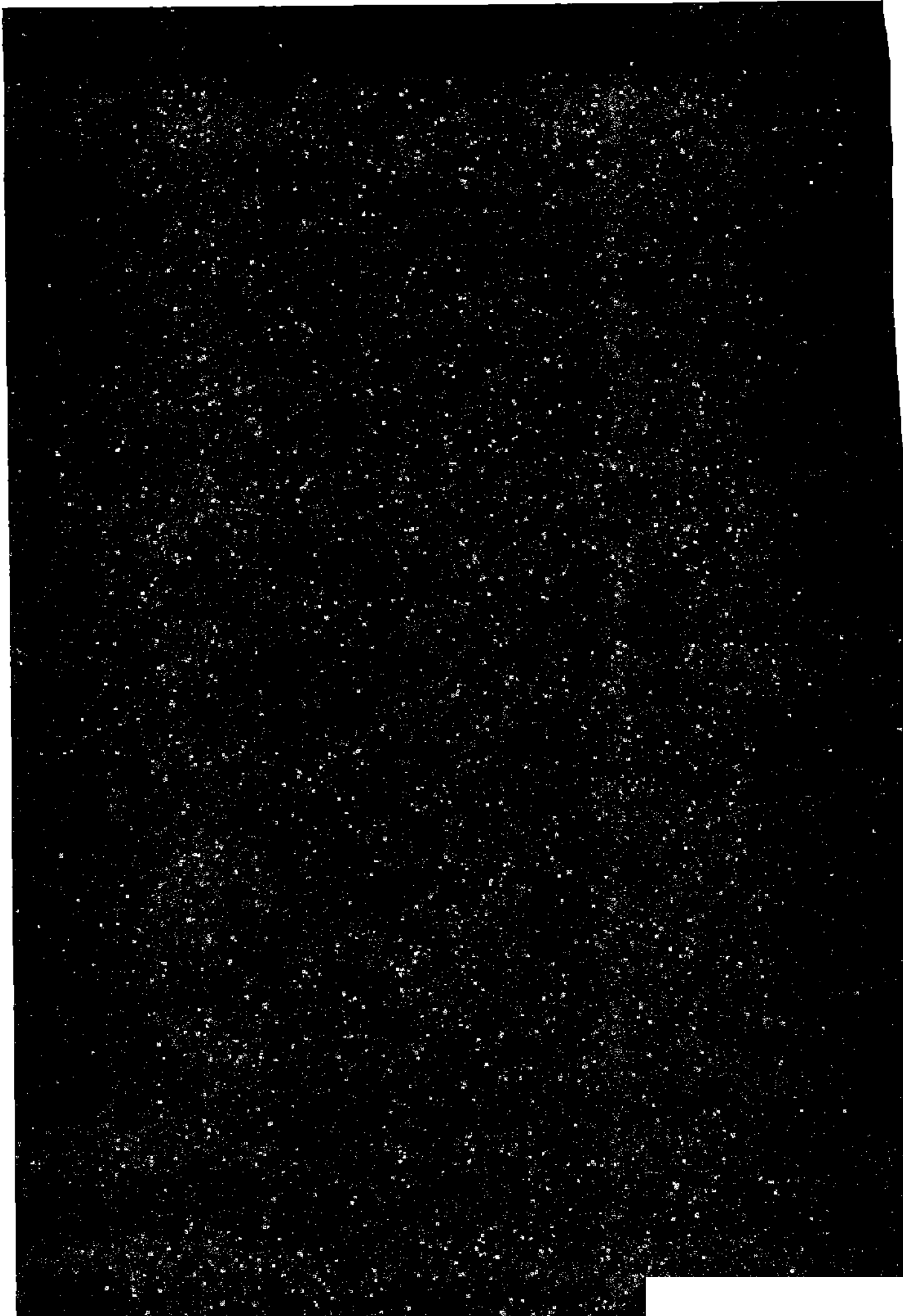
Alm Kedua Kakek & Nenek Qu tercinta yang telah membijak hidupku penuh arti dengan segala curahan kasih sayang dan ilham. Meskipun kalian tidak dapat menatapku hingga saat ini tapi doaku selalu kujanjikan untuk kakek & Nenek. Semoga Allah selalu memberikan tempat yang terbaik dan kebahagiaan yang abadi untuk Kakek & Nenek. Amin. I Do miza.

☺ Ayah dan Bunda Qu tercinta yang telah mencurahkan semua rasa sayang dan cintanya serta segala perhatian juga Do'a pastinya kepada anda.

☺ Adek qu tersayang "Cayuh Satryo" (Si OHH QU) & IAN Ceppluk-Qu yang telah mewarnai hari-hariku dengan senyum dan tawa yang selalu membuatku tertubur.

▼ seseorang yang sangat berarti besar dalam hidupku yang telah memberikan semangat dan menemani perjalanan hidupku hingga ujung usia nanti.
Thank for Everything Honey!!

▼ Untuk sahabat-sahabatku tercinta serta saudara-saudaraku yang telah memberikan dukungan dan doanya selama ini. I love U all!



Created with

 **nitro**^{PDF} professional

download the free trial online at nitropdf.com/professional

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Robbil'Alamiin, dengan mengucapkan puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat serta HidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul:

“Program Promosi PT BCA TBK Dalam Membangun Ketertarikan Konsumen Untuk Menggunakan Produk BCA Master Card Side Card”. ** *THE PROMOTIONS PROGRAM OF PT BCA TBK IN INCREASING THE CUSTOMERS INTEREST TO USE THE BCA PRODUCT OF MASTER CARD SIDE CARD***

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana (SI) pada Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Jurusan Ilmu Komunikasi UMY.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis telah bekerja semaksimal mungkin, namun penulis juga sadar bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan yang dimiliki penulis. Untuk itu penulis mengharapkan keberadaan kritik dan saran dari segenap pembaca yang sifatnya membangun sebagai masukan dalam kesempurnaan skripsi ini.

Maka dengan segala keikhlasan dan kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Ibu Rahmawati Husain, S.S.,MCP dan Ibu Twediana Budi Hapsari, S.sos.,Msi. Selaku dosen pembimbing skripsi yang telah berkenan meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan selama penyusunan skripsi hingga selesai.
2. Bapak Budi Raharjo selaku “Kepala Bidang Pemasaran Kartu Kredit BCA Yogyakarta”..Terimakasih yang tak terhingga penulis ucapkan kepada bapak atas segala bantuan yang tak dapat penulis balas dengan apapun juga. Insya Allah. Semoga Tuhan membalas semua kebaikan bapak.

3. Ibu Nia “*Officer Marketing BCA*” Terima kasih banyak atas dukungannya selama ini.
4. Ibu Tri Hastuti N.R, M, Si selaku ketua jurusan Ilmu Komunikasi dan dosen penguji dalam ujian skripsi yang telah memberikan pengujian kepada penulis hingga penulis dapat memahami segala kekurangan yang ada pada skripsi.
5. Bapak Budi Sayoga, M.KES selaku dosen pengampu yang sempat memberikan masukan serta support kepada penulis sebelum penulis melakukan penyusunan skripsi.
6. Seluruh dosen Jurusan Ilmu Komunikasi Terima kasih penulis ucapkan atas segala bimbingan yang sangat berarti bagi penulis, semoga segala kebaikan Bapak beserta Ibu dapat bermanfaat bagi penulis dan menjadi amal ibadah yang baik di hadapan Allah SWT. “Amin”
7. Kepada seluruh staff UMY: Bapak Husein, Bapak Nardi beserta rekan-rekan PPB, Bapak-bapak yang ada di Perpustakaan UMY, TU, Pengajaran. Penulis ucapkan terima kasih atas pelayanannya selama kuliah.
8. Buat bapak-bapak keamanan tempat parkir UMY: Bapak Sastro dan rekan-rekan. Terimakasih atas bantuannya dalam menjaga keamanan kendaraan yang saya kendarai selama kuliah. Semoga Allah SWT membalas kebaikan bapak-bapak sekalian. “Amin”
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dan memberikan perhatian selama penulisan skripsi ini.

Akhirnya sebagai penutup, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat dan dapat dikembangkan pada penelitian-penelitian yang akan datang.

Terima Kasih Ya Allah usai sebuah langkah yang telah kumulasi empat tahun yang telah saya lalui menjadi sebuah langkah kecil menuju selanjutnya.

TeRiMaKaSih BanGet Buat.....

- ⊕ "Allah SWT" atas segala limpahan berkah, rahmat, nikmat serta hidayahNya yang tak ternilai dengan apapun yang mampu membuat segalanya menjadi mungkin. Terima kasih ya Rabbi ya Tuhanku Yang maha segala-galanya. Tiada kata yang dapat terucap dari mulutku selain hanya kata syukur "Alhamdulillah" atas segala yang telah Engkau berikan untuk hambanMu ini.
- ⊕ Kedua orang tuaku yang sangat ku hormati dan kusayangi "Ayah dan Bunda-Qu".
(Terima kasih Ayah & Bunda...Karena Do'a dari kalian, ananda bisa melalui perjuangan hidup dengan keridhoan dari Allah SWT).
- ⊕ Keluarga-ku Tercinta...Mama Sandra, Papa Nunus, AdekQu RIO. Terima kasih atas segala Do'a, dukungan dan perhatiannya selama ini.
- ⊕ Kakak-Qu tercinta..."Mba' Lady Day"...Makacih banget yha mbak...atas bantuannya selama ini. U'r the Best my sister"...I Luv u...
- ⊕ NenekQu yang Gaul & Funky..."Bude Diroh" Makacih yha de...atas dukungan dan perjuangan budhe untuk menyatukan Ranny dengan mas Zico. Pokoknya makasih banget buat budhe atas doanya. I love u my grand Mother....
- ⊕ Pakdhe Bardan dan budhe Noel....Trimakasih atas support dan doanya.

⊕ LuSSy Cah Ayu... "Nice Girl"... Akhirnya sampai juga yha Ci' perjuangan qta selama ini... Sekarang saatnya qta melangkah ke babak baru... Makasih banget yha ci' atas semuanya...!!!

⊕ Buat Sahabat-sahabatku Tercinta...

◆ Mia "Meyong" Mie... Makasih yha dah menemani perjuanganku mencari "My \$oulmate". Bagiku kamu-lah sahabat yang bisa membuatku mengerti akan arti persahabatan yang sesungguhnya. Meskipun kamu berada jauh, tapi doaku selalu menyertaimu...! Mizz u Mie.....

◆ Aanx "Nice Orchid", Jangan hura-hura terus yha nduk,, "Prihatin" inget umur dan tambah banyak, saatnya menata hidup yang lebih baik lagi... Key Cah Ayu...!!!

◆ DiAh AnCJa "Onggo-Onggo, (Bagiku kamu adalah sahabat TerPolos, Terlugu, Apa adanya dan Terbaik yang pernah menemani hari-hariku di SMU)... Mizz U...

◆ ReNa "Wawhig"... Meskipun qta gak sedekat dulu lagi, tapi bagiku kamu tetap sahabat Terbaik di hatiku... Crum sayanx & rinduku buat ur baby "Farelku yang lucu"...

◆ TiEtha "Muss" (Ayo...Kebut kuliah nduk, biar Cepet lulus, biar cepet dilamar anaknya Bu Kun.Hehe)

⊕ Mbak Uwik, Mbak Pupun, Bu Anik dan seluruh karyawan "Rany Collection" Terimakasih atas kerjasama, dan bantuannya selama ini.

⊕ Seluruh pihak, saudara, teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu...Terima kasih Atas Do'a dan dukunganya selama ini.

⊕ Special to "My motor cycle "Kharisma-Qu" yang selalu menemani kemanapun aku pergi dan mengantarku hingga pada puncak perjuanganku dalam meraih gelar SI...I Love U my motor cycle...!!!!

Makacih banget buat kalian semua...atas segala dukungan dan do'anya selama ini....

ABSTRAKSI

Skripsi ini berjudul Program Promosi PT Bank BCA, Tbk Dalam Membangun Ketertarikan Konsumen Untuk Menggunakan Produk BCA MasterCard SideCard. Penelitian ini mencoba meneliti strategi promosi yang dijalankan oleh pihak BCA Yogyakarta dalam program promosi khusus produk kartu kredit BCA MasterCard sideCard. Dalam penelitian ini selain strategi promosi, penulis juga ingin melihat instrument atau promotion mix yang digunakan oleh BCA Yogyakarta dalam promosinya.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang merupakan suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yang merupakan sebuah jenis penelitian yang bertujuan membuat perbandingan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi tertentu. Dari penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data antara lain melalui studi pustaka, dokumentasi dan wawancara kepada narasumber yang terkait dalam penelitian ini.

Hasil penelitian berdasarkan informasi atau data-data yang telah dikumpulkan, selanjutnya direduksi, disajikan yaitu berupa pengumpulan temuan dan analisis hasil temuan dengan menggunakan teori-teori yang dikemukakan oleh para ilmuwan pencetus teori khususnya mengenai komunikasi yang meliputi: strategi pemasaran, *promotions mix*, serta segmentasi dan *positioning* produk. Berdasarkan analisis tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa dalam upaya membangun ketertarikan konsumen, untuk mencapai kesuksesan tersebut BCA telah melakukan strateginya dengan tepat sesuai yaitu dengan memberikan nilai lebih kepada konsumen yang berupa fasilitas, keunggulan, segala bentuk kemudahan baik dari segi prosedur kepemilikan hingga berbagai bentuk penawaran yang diberikan melalui strategi *usage promotions* yang ditujukan pada *merchandise-merchant* atau mitra kerja BCA dalam *promosi BCA MasterCard SideCard* dengan menggunakan bauran promosi *sales promotions* yang merupakan suplemen dari bauran promosi *personal selling* yang digunakan oleh pihak BCA dalam strategi *Booth* atau stand pameran. Seperti yang dikemukakan oleh Kotler, bahwa untuk mencapai kesuksesan dalam persaingan, suatu perusahaan harus berorientasi pada konsumen, memenangkan konsumen dari pesaing dan mempertahankan konsumen dengan memberikan nilai yang lebih besar. Langkah-langkah pelaksanaan strategi yaitu sebelumnya BCA Yogyakarta melakukan pembedaan dan pemosisian, pemilihan bauran promosi, penentuan masa promosi, penetapan anggaran biaya yang dipergunakan, selanjutnya pelaksanaan aktivitas promosi yang pada bagian akhir yaitu melakukan evaluasi untuk mengetahui efisiensi dan efektivitas dari program

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAKSI.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kerangka Teori.....	4
1. Strategi.....	4
a. Strategi komunikasi.....	7
b. Strategi komunikasi Pemasaran.....	9
c. Promotion Mix.....	14
d. Strategi Produk dan Jasa.....	21
2. Konsumen Sasaran.....	22
a. Segmentasi Pasar.....	23
b. Dasar segmentasi.....	

c. <i>Positioning</i>	24
3. Metode Penentuan Anggaran Promosi.....	29
E. Metode Penelitian.....	30
BAB II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Perusahaan	34
B. Produk BCA.....	36
1. Produk Umum.....	36
2. Produk Kartu Kredit.....	37
C. Struktur Organisasi.....	49
1. Keterangan Bagan.....	51
2. Keterangan Hubungan Struktural Bagan BCA Yogyakarta dan Pusat.....	52
BAB III. PEMBAHASAN	
A. HASIL PENELITIAN.....	54
I. Profil BCA MasterCard SideCard.....	54
II. Perencanaan Strategi Promosi.....	57
1. Penentuan Tujuan.....	57
2. Penentuan Segmen Pasar.....	59
3. Penetapan Pasar Sasaran.....	62
4. Penentuan Posisi Pasar.....	62
5. Penentuan Masa Promosi.....	63
6. Pengembangan Bauran Pemasaran.....	63
7. Penentuan Anggaran Promosi	

III. Penetapan Program Promosi.....	65
IV. Pelaksanaan Program Promosi.....	71
V. Evaluasi Kegiatan Promosi.....	79
B. PEMBAHASAN	
Strategi Promosi Bank BCA Dalam Promosi MasterCard SideCard.....	81
BAB IV. PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	98
B. Saran.....	100
DAFTAR PUSTAKA	102