

**IMPLEMENTASI PROMOSI PENJUALAN UNTUK
MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG DI SINDU
KUSUMA EDUPARK PERIODE 2019**

(Studi Deskriptif Kualitatif Aktivitas Promosi Penjualan Untuk Meningkatkan
Jumlah Pengunjung di Sindu Kusuma Edupark Pada Periode 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 :

Fitrantio Wahyu Ramadhan

20160530150

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

2021

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Fitrantio Wahyu Ramadhan

NIM : 20160530150

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (ISIPOL)

Menyatakan dengan benar bahwa penulisan Skripsi dengan judul “IMPLEMENTASI PROMOSI PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG DI SINDU KUSUMA EDUPARK PERIODE 2019” merupakan hasil penelitian dan pemaparan asli dari diri saya sendiri. Seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk pada skripsi ini sudah dinyatakan dengan benar. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar – benarnya tanpa adanya suatu paksaan maupun tekanan dari pihak manapun. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademi berupa pencabutan gelar yang telah saya peroleh dari karya tulis ini.

Yogyakarta, 4 Januari 2021



Handwritten signature of Fitrantio Wahyu Ramadhan.

Fitrantio Wahyu Ramadhan

MOTTO

“Sak Bejo-Bejone Wong Urip, Luwih Bejo Wong Sing Iling Lan Waspodo”

(Seberuntung Apapun Seseorang, Lebih Beruntung Seseorang Yang Selalu

Mengingat “Kuasa Tuhan” Dan Selalu Waspada)

“Wani Obah Wani Salah Wani Berubah, Ben Uripmu Luweh Barokah”

(Berani Bergerak Berani Untuk Salah Dan Berani Berubah, Supaya

Hidupmu Lebih Berkah)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas segala nikmat, rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik dan dalam waktu yang tepat. Sebagai rasa terima kasih untuk semua yang membantu dalam rangka menyelesaikan penulisan skripsi ini hingga mampu terselesaikan dengan baik, maka penulis mempersembahkan skripsi ini untuk :

1. Kedua orang tua saya, **Drh. Yoyon Sunaryono** dan **Sulistiyowati, S.E.**
Yang tak pernah berhenti untuk mendoakan, mendukung, mengajarkan nilai-nilai penting dalam kehidupan, memberi fasilitas, semangat dan kasih sayang yang tiada terkira.
2. Kedua adik saya tercinta, **Alm. Raihan Lukmanul Hakim** yang sudah berpulang terlebih dahulu ke Rahmatullah dan **Tresa Aura Maharani** yang cantik, pintar, sholehah dan selalu memberi semangat, perhatian serta kebahagiaan.
3. Keluarga besar **M. Soelam** dan **Dimyati**. Terimakasih untuk motivasi, semangat dan dorongan untuk segera menuntaskan karya tulis ini.
4. Bapak dosen pembimbing saya **Bapak Aswad Ishak, S.IP., M.Si.**
Terima kasih karena telah bersedia meluangnya waktu untuk memberikan bimbingan yang baik, memberi semangat, arahan dan masukan yang membangun dalam penyusunan karya tulis saya hingga jadilah skripsi ini.
5. Informan saya, **Bapak Lulut Budiyo** selaku *Operasional Manager* SKE Periode 2019 dan **Mbak Dahlia Kusuma** *Supervisor Sales &*

marketing Department SKE. Yang telah membantu memberi informasi secara lengkap, menyediakan waktu luang, memotivasi dan memberi semangat.

6. Sahabat saya, **Shofiyah Hasna Azizah**, terima kasih karena selalu menjadi tempat berkeluh kesah, menyediakan waktu luang untuk mendengarkan, memberi semangat, dan selalu siap untuk membantu serta mendukung saya untuk menyelesaikan penulisan ini.
7. Kawan-kawan saya, **Arina Hasbana, Indira Maha F, Akhsanul Amal, M Waliyuddin, Ahmad Syafrie**, serta **Dito Fajar R**, terima kasih kasih karena dari awal kuliah hingga perkuliahan ini selesai kalian selalu menebarkan aura positif, memberi dukungan, masukan, semangat, perhatian, dan selalu siap membantu, kalian luar biasa. Senang berproses bersama kalian, semangat berkarya untuk kehidupan kalian masing-masing hingga menjadi sukses bersama.
8. Sahabat-sahabat se-daerah saya **Adam Januar, Faisal Ihza, Faisal Nabil, Distian, Muh Najib, Valerian, Anton** yang telah banyak membagi waktu bersama, bersedia banyak membantu, dan senang susah bersama.
9. Teman-teman se-perskripsian saya, **Fauziah Herawati, Mardiana Lis C, Yahya Warna K, M Diva Permadi, Guntur Jaya T, dan Naufal Tjarin**, Terima kasih banyak karena telah berproses bersama, memberikan semangat, masukan, dukungan, bantuan, hingga hiburan, dan masih banyak lagi.

10. Seluruh anggota **kelas D**-amai Sejahtera, *Advertising*, organisasi **KOMAKOM**, serta teman-teman **Se-Angkatan 2016 UMY**, sebuah petualangan yang hebat bersama kalian semua, terima kasih telah berbagi pengalaman bersama.
11. **Almamater** tercinta Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dan **Korsa Ilmu Komunikasi** Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Puji dan syukur kehadirat Allah Subhanahu wa ta'ala karena berkat Rahmat, Ridho serta Karunia-Nya penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Implementasi Promosi Penjualan Untuk Meningkatkan Jumlah Pengunjung di Sindu Kusuma Edupark Periode 2019” ini untuk memenuhi sebagian persyaratan Akademik Program Studi Strata 1 (S1) pada Fakultas Fisipol, Jurusan Ilmu Komunikasi, Konsentrasi Periklanan di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY).

Penulis menyadari bahwa penelitian tentu memiliki banyak kekurangan dan masih belum sempurna karena, kemampuan penulis yang masih dalam tahap pembelajaran. Namun, berkat kerja keras, bimbingan dari bapak dosen pembimbing, dosen-dosen Ilmu Komunikasi, do'a serta dukungan dari keluarga, teman, dan masih banyak lagi, maka skripsi ini dapat diselesaikan oleh penulis dengan baik. Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah terlibat dalam proses penelitian skripsi ini, yakni antara lain :

1. Allah SWT yang telah mengkaruniakan ilmu yang bermanfaat, kesehatan dan keselamatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini serta Junjungan Besar Nabi Muhammad SAW yang kita nanti-nantikan syafaatnya kelak.
2. Bapak Haryadi Arief Nur Rasyid, S.IP, M.Sc selaku Ketua Program studi Ilmu Komunikasi UMY sekaligus penguji pada sidang skripsi ini.
3. Bapak Aswad Ishak S.SIP., M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu sabar dalam membimbing hingga penelitian ini selesai.
4. Bapak Budi Dwi Arifianto, S.Sn, M.Sn selaku dosen penguji sidang skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Ilmu Komunikasi UMY yang telah mengajarkan ilmu-ilmu yang bermanfaat.

6. Staf-staf Jurusan Ilmu Komunikasi UMY yang telah banyak membantu dalam bidang administrasi.
7. Kedua orang tua yang senantiasa mendorong, mendukung dan mendoakan penulis.
8. Keluarga besar yang selalu memberi semangat serta dorongan.
9. Sahabat dan Teman-teman yang selalu membantu dalam perkuliahan maupun diluar perkuliahan.
10. Sindu Kusuma Edupark dan para staf yang bertugas pada periode 2019 khususnya divisi sales & marketing.

Sekali lagi terima kasih atas segala bantuan dari berbagai pihak yang telah berkontribusi dalam penulis berproses dan berprogres selama penulisan skripsi ini. Segala saran dan kritik sangat diterima oleh penulis atas penelitian ini supaya dapat menjadi lebih baik lagi. Semoga penelitian skripsi ini dapat bermanfaat serta menambah wawasan dan pengetahuan bagi siapapun yang membacanya. Akhir kata, *Alhamdu'lillahi Robbil Alamin*.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 4 Januari 2021



Fitrantio Wahyu Ramadhan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
ABSTRAK	xvii
ABSTRACT	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	14
C. Tujuan Penelitian	15
D. Manfaat Penelitian	15
E. Kajian Teori	16
1. Implementasi	17
2. Promosi.....	20
3. Promosi Penjualan	25
F. Penelitian Terdahulu	44
1. Jurnal berjudul “PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN MOBIL MITSUBISHI PADA PT. PEKAN PERKASA BERLIAN MOTOR PEKANBARU” yang ditulis oleh Rami Syah Putri dan Indra Safri (2017). Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau.	45
2. Skripsi berjudul “PROMOSI PENJUALAN DI DEALER SUMBER BARU MOTOR YOGYAKARTA SALES PROMOTION IN DEALER SUMBER BARU MOTOR YOGYAKARTA” yang ditulis oleh Fitri Damayanti Berutu, Jurusan Departemen Ekonomika Dan Bisnis Sekolah Vokasi Universitas Gadjah Mada, (2015).....	47
3. Jurnal Skripsi dengan judul “STRATEGI PROMOSI PENJUALAN TOP COFFEE (Implementasi Studi Deskriptif Pada Strategi Promosi Penjualan TOP Coffee di Area Kediri)” yang ditulis oleh Rio Prayogo Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Politik Universitas Brawijaya Malang, (2014).....	49

G. Metode Penelitian	52
1. Jenis Penelitian	53
2. Tempat Penelitian	53
3. Sumber Data	54
4. Teknik Pengumpulan Data	55
5. Teknik Analisis Data	58
6. Validitas Data	62
BAB II PROFIL SINDU KUSUMA EDUPARK	67
A. Gambaran Umum	67
B. Sejarah	68
C. Logo	70
D. Visi & Misi	71
E. Struktur Organisasi	72
F. Deskripsi Pekerjaan	72
G. Aktivitas Promosi	76
1. Aktivitas Promosi Penjualan	77
2. Media Promosi Penjualan	79
3. Mengadakan Event	81
4. Mendukung Event	82
BAB III SAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA	83
A. Sajian Data	83
1. Perencanaan Promosi Penjualan SKE	84
2. Pelaksanaan Promosi Penjualan SKE	101
3. Evaluasi Promosi Penjualan SKE	138
B. Analisis Data	143
1. Analisis perencanaan promosi penjualan	144
2. Analisis pelaksanaan promosi penjualan	161
3. Analisis Evaluasi Promosi Penjualan	185
BAB IV PENUTUP	190
DAFTAR PUSTAKA	196
A. Buku	196
B. Jurnal, Skripsi, dan Tesis	197
C. Website	198

D. Wawancara	198
LAMPIRAN	200
1. TRANSKIP WAWANCARA 1	200
2. TRANSKIP WAWANCARA 2	204
3. TRANSKIP WAWANCARA 3	209

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Jumlah Pengunjung SKE Periode 2016-2019.....	9
Tabel 1.2 : Jumlah pengunjung Jogja Bay Periode 2016-2018.....	10
Tabel 3.1 : Tujuan Promosi penjualan di SKE dengan insentif yang diberikan .	151

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : <i>Waterpark</i> Sindu Kusuma Edupark	5
Gambar 1.2 : Harga dan fasilitas Sindu Kusuma Edupark	6
Gambar 1.3 : Harga tiket masuk Jogja Bay.....	7
Gambar 2.1 : Logo Sindu Kusuma Edupark	70
Gambar 2.2 : Struktur Organisasi SKE.....	72
Gambar 2.3 : Sales Menawarkan tiket presale di pasar Bantul.....	77
Gambar 2.4 : Pemberian Contract Rate <i>Waterpark</i> oleh Sales SKE kepada SD Negeri Kalasan 1	78
Gambar 2.5 : X-Banner promosi penjualan SKE.....	80
Gambar 2.6 : Publikasi Promosi Penjualan di Radio MNC Trijaya 97.00 FM.....	81
Gambar 3.1 : Rapat perencanaan Promosi Penjualan SKE.....	86
Gambar 3.2 : Staf sales & marketing memasang poster informasi ske di papan pengumuman terbuka	107
Gambar 3.3 : Tiket <i>presale</i> SKE.....	109
Gambar 3.4 : Staf sales & marketing menawarkan contract rate <i>waterpark</i> di Sekolah Dasar.....	110
Gambar 3.5 : tim sales & marketing melakukan <i>Travel mate</i>	113
Gambar 3. 6 : Perwakilan rombongan wisata bertemu OM SKE melakukan survei penawaran <i>contranct rate</i>	116
Gambar 3.7 : Penggunaan X-Banner Saat Kegiatan <i>Sales Call</i>	118
Gambar 3.8 : Contoh promosi penjualan yang diupload pada media sosial SKE120	
Gambar 3.9 : Instagram SKE	121
Gambar 3.10 : Website resmi SKE	123
Gambar 3. 11 : <i>Talk show</i> di Radio Kota Perak 94.6 FM oleh staf <i>sales &</i> <i>marketing department</i>	126
Gambar 3.12 : Acara Bianglala Jazz	130
Gambar 3.13 : Pengunjung dan band <i>performance</i> di panggung hiburan <i>waterpark</i> SKE	131

Gambar 3.14 : Supporting Event IMO Watch Club di Jogja City Mall.....	134
Gambar 3.15 : Supporting event Scooter Festival 2019 di Jogja Expo Center...	135
Gambar 3. 16 : Supporting event <i>Wedding Outdoor</i> di SKE.....	136
Gambar 3.17 : Gathering Jogja Concierge Di Restaurant SKE	138
Gambar 3. 18 : Pelaksanaan promosi penjualan berdasarkan segmentasi	163