



**AKTIVITAS PROMOSI TELKOMSEL BRANCH
SEMARANG UNTUK PRODUK LOOP**

TUGAS AKHIR

Disusun untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan Program Diploma III
Hubungan Masyarakat Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Diponegoro Semarang

Disusun oleh:

Rizki Ramadhani Dibyantoro

14030114060070

**PROGRAM DIPLOMA III HUBUNGAN MASYARAKAT
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS DIPONEGORO**

SEMARANG

2017

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH (TA)

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama Lengkap : Rizki Ramadhani Dibyantoro
2. Nomor Induk Mahasiswa : 14030114060070
3. Tempat / Tanggal Lahir : Rembang, 17 Februari 1995
4. Jurusan / Program Studi : D-III Hubungan Masyarakat
5. Alamat : Kelurahan Magersari RT 02 RW I Rembang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah (TA) yang saya tulis berjudul :

Aktivitas Promosi Telkomsel Branch Semarang untuk Produk Loop

Adalah benar-benar **Hasil Karya Ilmiah Tulisan Saya Sendiri**, bukan hasil karya ilmiah orang lain atau jiplakan karya ilmiah orang lain.

Apabila dikemudian hari ternyata karya ilmiah yang saya tulis itu terbukti bukan hasil karya ilmiah saya sendiri atau hasil jiplakan karya orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan hasil karya ilmiah saya dengan seluruh implikasinya, sebagai akibat kecurangan yang saya lakukan

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan dengan penuh kesadaran serta tanggung jawab.

Semarang, 11 September 2017

Pembuat Pernyataan;

Rizki Ramadhani D
NIM.14030114060070

PENGESAHAN

Judul Tugas Akhir : Aktivitas Promosi Telkomsel Branch Semarang
untuk Produk Loop
Nama Penyusun : Rizki Ramadhani Dibyantoro
Jurusan : D-III Hubungan Masyarakat

**Dinyatakan sah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan
Diploma III.**

Semarang, 11 September 2017

Wakil Dekan 1

Dekan

Bidang Akademik

Dr. Sunarto, M.Si

NIP.19660727.199203.1.001

Dr. Hedi Pudjo Santosa, M.Si

NIP.19610510.198902.1.002

Dosen Pembimbing:

Drs. Tandiyo Pradekso M.Sc

()

NIP.19590518.198710.1.001

Dosen Penguji:

1. Dra. Taufik Suprihatini, M.Si

()

NIP. 19530302.198003.2.001

2. Drs. Tandiyo Pradekso M.sc

()

NIP.19590518.198710.1.001

“Stay Real to find yourself”

This page, belongs to my parents.

Thank you for the endless prayer, dedication and support

Thank you for the love, and comfort.

I love u so much AYAH MAMA

ABSTRAK

Judul : Aktivitas Promosi Telkomsel Branch Semarang untuk
Produk Loop
Nama : Rizki Ramadhani Dibyantoro
NIM : 14030114060070

Telkomsel berinovasi dengan menghadirkan produk kartu perdana dan paket data yang baru yaitu Loop. Loop dirancang khusus untuk konsumen segmen anak muda (*youth*). Untuk itu Telkomsel Branch Semarang melakukan kegiatan promosi terkait produk Loop. Adapun cara promosi sesuai dengan teori bauran promosi terdiri dari Periklanan, personal selling, promosi penjualan, public relations dan direct marketing.

Penelitian ini membahas mengenai “Aktivitas Promosi Telkomsel Branch Semarang untuk Produk Loop”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan aktivitas promosi yang dilakukan oleh Telkomsel Branch Semarang pada Produk Loop. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode ini bertujuan untuk menggambarkan keadaan atau fenomena sosial tertentu. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara (depth interview).

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Telkomsel Branch Semarang melakukan aktivitas promosi berdasarkan pada langkah-langkah bauran promosi dengan baik yaitu, Periklanan yang bekerja sama dengan pihak vendor dalam proses produksi iklan. Promosi Penjualan yang memanfaatkan strategi direct selling dan indirect selling yang sebelumnya sudah dirapatkan oleh Branch Manager, Supervisor dan Marcom, kemudian tools Public Relations yang terbagi menjadi empat kegiatan yaitu community relations, customer relations, media relations dan special event, tools selanjutnya adalah Personal Selling yang berjalan sangat baik dengan menyumbang 35% dari penjualan dengan memanfaatkan merchant di restoran maupun cafe. Dan terakhir adalah tools Direct Marketing yang menggunakan sistem broadcast message ke nomor-nomor pelanggan yang sudah terdaftar.

Kata Kunci : Produk Loop, Promosi, Telkomsel

ABSTRACT

Title :Promotion Activity of Telkomsel Branch Semarang on
Loop Product
Name :Rizki Ramadhani D
NIM :14030114060070

Telkomsel innovates by presenting a new product and a new data package, that is Loop. Loop is designed specifically for youth consumer segment. Therefore, Telkomsel Branch Semarang conduct promotional activities related to Loop products. Telkomsel Branch Semarang creating activities relate to youth segmentation, such as; Games Community, Runners Community, Dances Community, and many more. Therefore, Telkomsel Branch Semarang have several targets targets to be achieved for the Loop product. So that is why Telkomsel Branch Semarang increasingly vigorous in carrying out promotional activities. The other way of promotion consists of Advertising, personal selling, sales promotion, public relations and direct marketing.

This study discuss about "Promotion Activity of Telkomsel Branch Semarang on Loop Product". The purpose of this study is to describe activity promotion by Telkomsel Branch Semarang on Loop Product. This study used descriptive qualitative method. This method aims to describe a particular social situation or phenomenon. Data collection techniques used interviews and document studies.

From the results of research, it can be concluded that Telkomsel Branch Semarang conducts promotional activities based on promotional, example; Advertising that works with vendors in the advertising production process, Sales Promotions that utilize direct selling and indirect selling strategies, that have been discussed by Branch Manager, Supervisor and Marcom, then tools Public Relations is divided into four activities, such as; community relations, customer relations, media relations and special events. The next tool is Personal Selling that runs very well by donating 35% of sales by utilizing merchants in restaurants and cafes. And the last tools is the Direct Marketing, that use the system broadcast message to the number of customers who has been registered.

Keywords : Loop Product, Promotion, Telkomsel.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT, atas limpahan berkat, rahmat, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir. Tugas Akhir berjudul “Aktivitas Promosi Telkomsel Branch Semarang untuk Produk Loop” ini dapat terselesaikan dengan baik.

Di zaman yang semakin maju dengan perkembangan internet yang semakin meluas membuat setiap perusahaan operator selular saling berlomba untuk menawarkan produk kartu internet terbaik mereka, termasuk Telkomsel yang mengeluarkan produk baru mereka yaitu Kartu Loop. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran mengenai pelaksanaan aktivitas promosi produk Loop yang dilaksanakan oleh Telkomsel Branch Semarang. Produk kartu perdana dan paket data yang dibuat Telkomsel khusus untuk pengguna dan konsumen generasi youth(muda), dengan beberapa kelebihan dan promo yang diberikan.

Penelitian ini semoga bermanfaat dan dapat menggambarkan aktivitas promosi yang dilakukan oleh Telkomsel Branch Semarang untuk Produk Loop, peneliti mengharapkan masukan demi kesempurnaan tugas akhir ini.

Peneliti mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini :

1. Drs. Tandiyo Pradekso M.Sc sebagai dosen pembimbing yang telah memberi masukan dalam penulisan Tugas Akhir.
2. Alan Pangayoman sebagai supervisor subdepartment Youth and Community Telkomsel Branch Semarang yang telah membantu dalam pengumpulan data untuk penelitian Tugas Akhir.
3. Fatimah Hasna yang telah membantu dalam pengambilan data di lapangan untuk Tugas Akhir.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini Peneliti juga ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak atas kerja sama, dukungan dan bimbingannya dalam proses pembuatan Tugas Akhir ini dari awal hingga akhir. Banyaknya kekurangan dan keterbatasan dalam pembuatan Tugas Akhir ini, Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Agus Naryoso, S.Sos, M.Si, selaku Kepala Program Studi Hubungan Masyarakat Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Diponegoro yang telah menyediakan segala fasilitas motivasi dan bantuan.
2. Bapak Drs. Tandiyo Pradekso M.sc selaku dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penulisan Tugas Akhir ini
3. Ibu Dra. Taufik Suprihatini, M.Si selaku dosen penguji Tugas Akhir yang telah memberikan banyak masukan terkait kegiatan sidang Tugas Akhir dan perbaikan penulisan Tugas Akhir ini
4. Ibu Dra. Sri Budi Lestari.S.U selaku dosen wali yang memberikan banyak bimbingan serta masukan selama saya menjalani kegiatan perkuliahan.
5. Keluarga, (Mama, Ayah, Adek Rezy) yang selalu support kapanpun, yang selalu doain saya tanpa henti, selalu sayang ama saya dan menginginkan yang terbaik buat saya. Tunggu saya sukses ya dan buat kalian bangga sesuai janji saya.
6. Bapak Alan Pangayoman selaku Supervisor Youth And Community PT Telkomsel dan yang telah membantu kelancaran penulis dalam proses pengurusan data-data Tugas Akhir ini.

7. Fatimah Hasna selaku partner hidup, orang yang merangkap menjadi pacar, adik, orang tua, dan sahabat di waktu yang bersamaan. Thank you for being my supporting system all the time, thank you for make me change, thank you for make me wake up, thank you for everything. See u on the top and don't forget to our dream. Full Love
8. Galih, Anggara, Wiangga selaku temen lama sampai sekarang, terimakasih sudah selalu menjadi temanku and u know guys, bercanda dengan mereka adalah hal yang tidak pernah saya temukan di orang lain, thank you for the comfort, see u on the top.
9. Angga, Firman selaku partner trip ke luar kota, terima kasih telah mengisi waktu liburku dengan bermain bersama kalian sekali lagi bercanda dengan kalian adalah hal yang tidak saya temukan di orang lain. See u on the top.
10. Panitia KKL (Adi, Bunga, Indah, Anita, Widya, Julian, Ginta, Rio) terimakasih telah mempercayakan project KKL ke saya sebagai ketua, terimakasih atas kerjasama, support, bantuan serta dedikasinya sehingga project tersebut bisa terlaksana dengan baik. Selamat berproses.
11. The closest friend (Dias, Ega, Ilham, Ginta, Amel, Hasna, Bunga, Rio, Julian, Indah.) temen main, temen nongkrong gatau waktu, temen brainstorming, please multichat 11 dijaga ya, jangan pada leave.
12. Untuk semua temen-temen HMPS Humas Undip. Kalian adalah teman-teman aku berkembang, teman-teman mengukir pengalaman berharga selama di perkuliahan ini. Terutama Divisi PSDM, makasih semua nya, sukses untuk kalian.
13. Untuk temen-temen penggila FIFA (Julian, Ega, Ilham, Aziz, Ginta) terimakasih telah mengisi waktu cenggurku haha dan berbagi canda tawa bersama.

14. Freza, Alwan, Julian, Aan, Faedhoni, Ega, Aziz, Ilham selaku teman team futsal yang tidak pernah lelah untuk selalu latihan setiap minggunya
15. Untuk temen-temen PR 02 2014 yang telah meramaikan suasana perkuliahan saya, hingga membuat saya kangen dengan suasana kelas yang tak akan terlupakan. Yayas, Prima, Eko, Robin, Shakila, Rico, Zakiah, Nawang yang jadi partner kerja kelompok ataupun temen nongkrong terimakasih ya, see ya on the top guys.
16. Untuk teman teman PR 01 2014 lainnya, yang sudah memeriahkan hidup perkuliahan saya selama di Semarang.

Semarang, 11 September 2017

Penulis,
Rizki Ramadhani D

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAKS	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Kerangka Teori.....	8
1.6 Definisi Konseptual dan Operasional	14
1.7 Metode Penelitian	17
BAB II TEMUAN PENELITIAN AKTIVITAS PROMOSI TELKOMSEL UNTUK PRODUK LOOP	
2.1 Periklanan	22

2.2 Promosi Penjualan	23
2.3 Public Relations	24
2.4 Personal Selling	28
2.5 Direct Marketing.....	29

**BAB III ANALISIS AKTIVITAS PROMOSI TELKOMSEL BRANCH
SEMARANG UNTUK PRODUK LOOP**

3.1 Periklanan	32
3.2 Promosi Penjualan	33
3.3 Public Relations	34
3.4 Personal Selling	39
3.5 Direct Marketing.....	40

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan.....	41
5.2 Saran.....	43

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Operator Telekomunikasi Indonesia	2
Tabel 1.2 Alat-alat promosi.....	13

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Desain Kartu Loop	4
Gambar 1.2 Iklan Kartu Loop.....	23
Gambar 1.3 Contoh Iklan Loop di Platform Youtube.....	33
Gambar 1.4 Contoh Merchant Loop di Salah Satu Café.....	38