

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN CURVA SUD SHOP DALAM
UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH KONSUMEN TAHUN 2017**

SKRIPSI

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



Disusun oleh :

MUHAMMAD IMAM SAFEI NATANEGARA

20140530214

JURUSAN ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK

UNIVERSITAS MUHAMAMDIYAH YOGYAKARTA

2019

Motto

“Berani memulai berarti berani untuk menyelesaikan. Selesaikan-lah apa yang sudah kamu mulai”

(penulis)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya tulis ini saya persembahkan untuk :

1. Allah SWT yang telah melancarkan dan memudahkan segala kegiatan perkuliahan saya sehingga alhamdulillah saya mampu menyelesaikan studi S1 Ilmu Komunikasi di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Alm.Bapak saya Hery Sumardiyanta yang sangat saya cintai, saya hormati dan sangat saya banggakan serta menjadi motivasi saya sampai saat ini untuk menyelesaikan studi kuliah saya. Terimakasih yang sebesar-besarnya untuk Alm.Bapak saya yang sudah mendidik saya sehingga saya menjadi pribadi yang lebih baik lagi. Semoga Alm.Bapak saya mampu tersenyum di Surga sana melihat saya mampu menyelesaikan kuliah saya.
3. Ibu saya tercinta Rr.Furqonati yang selalu tegar dan kuat setelah kepergian Alm.Bapak saya dan mampu memberikan motivasi, nasehat, kasih sayang, ilmu serta banyak hal kepada saya. Berkat semua hal tersebut, saya bisa menyelesaikan studi S1 Ilmu Komunikasi di UMY. Semoga sehat selalu dan diberikan perlindungan selalu oleh Allah SWT untuk ibu saya tercinta agar dapat memberikan arahan-arahan terus yang kepada saya untuk menjadi pribadi yang lebih baik.
4. Simbah saya H. Suratmo yang selalu memberikan motivasi dan bimbingan moral kepada saya agar mampu menyelesaikan studi kuliah saya.

5. Pakdhe, Budhe, Pak lik, Bu lik saya semuanya yang tidak bisa saya sebut satu persatu yang selalu mendorong saya dan memberikan semangat kepada saya untuk menyelesaikan kuliah saya agar mampu menjadi contoh yang baik serta mampu diikuti oleh saudara-saudara saya yang masih sekolah.
6. Saudara-saudara saya Pradipta Manggala, Muhammad Raihan, Nafiah Rahma, Rainma Afifah, Melina Devia, Ahsan Faruqi, Isna dan semua saudara-saudara saya yang tidak bisa sebutkan satu persatu yang selalu memberikan dukungan dan motivasi kepada saya saat kuliah maupun saat skripsi agar saya bisa lulus kuliah. Semoga sehat dan sukses selalu untuk seluruh keluarga saya.
7. Partner duet saya Meti Rohayati, terimakasih selalu menemani saya saat mengerjakan skripsi, menemani saya kesana kemari dan selalu memberikan saya motivasi serta dukungan agar saya dapat menyelesaikan studi kuliah saya.
8. Teman-teman Squad H20 Mobile Legend & PUBG (Afif Aji Pratama, Hastadi, Zuhad, Bayu, Wildan dan lain-lain) yang menjadikan kerjaan skripsi saya menjadi molor dan lama. Namun dibalik semua itu saya menjadi mempunyai semangat dan motivasi yang tinggi karena teman-teman saya juga sudah banyak yang lulus kuliah.
9. Terimakasih juga untuk teman baik saya selama kuliah di UMY yaitu Umar Syarif, Dwiki Nugroho, Akbar, Sugeng Triadi, Bayu W, dan

lain-lain yang selalu menyemangati dan mengajarkan saya ketika saya sedang kesusahan mengerjakan tugas kuliah & skripsi.

10. Terutama terimakasih untuk teman-teman kelas E Ilmu Komunikasi UMY angkatan 2014 yang sudah berjuang bersama menempuh perkuliahan bersama semoga sehat dan sukses selalu untuk semua teman-teman saya kelas E.
11. Dan untuk yang pernah memberikan bantuan kepada saya baik materi, fisik, ilmu dan hal yang lainnya, semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua.

Yogyakarta, 12 Maret 2019

Muhammad Imam Safei Natanegara

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan taufiq dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini dan dapat menyelesaikan studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Sholawat serta salam semoga tercurah atas Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya, serta semoga semua umatnya senantiasa dapat menjalankan syari'at-syari'atnya, amin.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa dalam penyusunan skripsi yang berjudul : “Strategi Komunikasi Pemasaran Curva Sud Shop Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Konsumen Tahun 2017”, banyak kekurangan mengingat terbatasnya kemampuan penulis, namun berkat rahmat Allah SWT, serta pengarahan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk kepentingan bersama.

Dalam penyelesaian skripsi ini, peneliti tentu saja mendapat bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu terselesaikannya penelitian ini, diantaranya :

1. Kedua orang tua saya yang sangat saya sayangi dan saya cintai. Alm. Hery Sumardiyanta dan Rr.Furqonati atas segala doa, semangat, motivasi, nasehat, dukungan, perhatian dan kasih sayangnya demi keberhasilan penulis.
2. Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, bapak Dr.Ir. Gunawan Budiyanto, M.P.

3. Ketua Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, bapak Haryadi Arief Nuur Rasyid, S.IP., M.Sc.
4. Pembimbing saya bapak Taufiqurrahman S.IP, M.A, PhD yang telah membantu memberikan bimbingan, motivasi, semangat, koreksi dan juga dukungan kepada penulis dari mulai awal penulisan hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Ibu Dr. Adhianty Nurjanah S.Sos., M.Si. selaku dosen penguji 1 yang berkenan memberikan kritik dan saran kepada saya dalam penulisan skripsi ini dan bapak Aswad Ishak, S.IP., M.Si. selaku dosen penguji 2 yang memberikan masukan-masukan dan arahan kepada saya.
6. Untuk semua dosen ilmu komunikasi UMY semuanya, baik yang pernah memberikan mata kuliahnya kepada saya maupun tidak, terimakasih atas ilmu yang diberikan, semoga untuk kedepannya bisa bermanfaat untuk saya pribadi dan orang lain.
7. Brigata Curva Sud dan Curva Sud Shop yang telah bersedia menjadi objek penelitian saya serta banyak memberikan informasi yang saya butuhkan untuk menyelesaikan skripsi.
8. Teman-teman ilmu komunikasi 2014 yang baik dan selalu kompak.
9. Teman-teman kelas E yang sangat luar biasa.
10. Teman-teman KKN 127 yang terbaik.

Dan seluruh pihak yang telah membantu sehingga terselesaikannya skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Semoga Allah SWT membalas

segala bantuan dukungan dan doa kepada saya dengan pahala yang berlimpah.

Amin

Yogyakarta, 12 Maret 2019

Muhammad Imam Safei Natanegara

Daftar Isi

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Kajian Teori	9
1. Strategi Komunikasi Pemasaran	9
2. Bauran Komunikasi Pemasaran	20
3. Evaluasi Komunikasi Pemasaran	30
F. Metode Penelitian	37
G. Sistematika Penulisan	44

BAB 2 GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	45
A. Profil & Sejarah Curva Sud Shop	45
B. Visi & Misi	49
C. Distribusi	50
D. Struktur Organisasi	51
E. Logo	52
BAB 3 DESKRIPSI & ANALISIS DATA	53
A. Deskripsi Data	54
1. Proses Penentuan Strategi Komunikasi Pemasaran Curva Sud Shop	54
2. Implementasi Strategi Komunikasi Pemasaran	65
3. Evaluasi Komunikasi Pemasaran	91
B. Analisis Data	92
1. Pembahasan	92
BAB 4 PENUTUP	115
A. Kesimpulan	115
B. Saran	118
DAFTAR PUSTAKA	120

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Royalti Curva Sud Shop tahun 2016	6
Tabel 1.2 Grafik Peningkatan Royalti Curva Sud Shop tahun 2016	6
Tabel 2.1 Distribusi Curva Sud Shop	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Struktur Organisasi Curva Sud Shop	51
Gambar 2.2 : Logo Curva Sud Shop	52
Gambar 3.1 : Contoh beberapa produk Curva Sud Shop	58
Gambar 3.2 : Royalti yang diberikan Curva Sud Shop kepada PSS Sleman	61
Gambar 3.3 : Twitter Curva Sud Shop	71
Gambar 3.4 : Endorsment Capo / Leader BCS di twitter Curva Sud Shop	72
Gambar 3.5 : Testimoni dari konsumen Curva Sud Shop	74
Gambar 3.6 : Instagram dari Curva Sud Shop & Curva Sud Shop Catalog	75
Gambar 3.7 : Endorsment Try Hamdani G (pemain PSS Sleman 2017-2018)	76
Gambar 3.8 : Beberapa Promosi Penjualan yang dilakukan Curva Sud Shop	78
Gambar 3.9 : Promosi penjualan dari Curva Sud Shop melalui hadiah undian ...	79
Gambar 3.10 : Launching Album Kompilasi yang disponsori oleh CSS	85
Gambar 3.11 : Penjualan Personal Curva Sud Shop	87
Gambar 3.12 : Contact dari Curva Sud Shop	89