

**STRATEGI PROMOSI INDIHOME PT TELKOM WITEL
YOGYAKARTA DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN
PADA TAHUN 2017 – 2018**

SKRIPSI

Disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata I

Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusun Oleh:

Astari Wulan Oktavia

20150530058

Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Tahun 2019

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang membuat pernyataan dibawah ini :

Nama : Astari Wulan Oktavia

NIM : 20150530058

Konsentrasi : Advertising

Fakultas : Ilmu Sosial dan Politik

Judul Skripsi : Strategi Promosi Indihome PT Telkom Witel Yogyakarta

dalam meningkatkan jumlah pelanggan pada tahun 2017 – 2018

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Apabila dikemudian hari karya saya ini terbukti merupakan hasil plagiat atau menjiplak hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi

Yogyakarta, 15 Juli 2019



Astari Wulan Oktavia

MOTTO

*“ Dreams never hurt anybody if he keeps if he keeps working right behind the
dream to make as much of it come real as he can ”*

“ Mimpi tidak pernah menyakiti siapa pun jika dia terus bekerja tepat di belakang
mimpinya untuk mewujudkannya semaksimal mungkin ”

- F.W. Wollworth -

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahi rahmani Rahim

Puji syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas rahmat dan kuasa-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini dengan judul **“ Strategi Promosi Indhihome PT Telkom Witel Yogyakarta dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan pada tahun 2017 – 2018”** ini saya susun dan saya persembahkan untuk orang – orang yang telah mendukung saya dan memberika semangat serta doa. Pada kesempatan kali ini saya ingin mempersembahkan karya ini kepada :

1. Kedua orang tua saya, Ibu dan Bapak saya. Terimakasih atas segala dukungan dan doa kalian
2. Saudara – saudara saya, keluarga besar saya. Terimakasih atas segala dukungan dan doa kalian
3. Sahabat terbaik yang telah mendukung dan memberi semangat saya Gagarina Intan Palupi, Mohammad Syaiful Junianto, Ullyvia Dwinta , Ode Faellasufa, Intania Sabrina, Yoga Tri Andoko, Rafida Hasna, RaysaNadya, Nisa Detya, Ida Candra, Arli Pradeta, Ulfa Amalia, Diensa Lolita, dan Astirani Devin. Terimakasih atas segala dukungan dan doa kalian
4. Teman – teman kelas B Ilmu Komunikasi 2015 dan Advertising 2015. Terimakasih sudah menemani saya ini memberikan doa serta kenangan terbaik untuk saya.

5. Terimakasih kepada teman – teman bimbingan yang telah memberikan perhatian dan memberikan informasi jadwal bimbingan Pak Haryadi. Terimakasih karena kalian saya jadi rajin bimbingan.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul “ **Strategi Promosi Indihome PT Telkom Witel Yogyakarta dalam meningkatkan jumlah pelanggan pada tahun 2017 – 2018** ” sebagai salah satu persyaratan kelulusan penulis untuk memperoleh gelar sarjana (S-1).

Adapun skripsi ini disusun dengan maksud untuk memenuhi persyaratan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana (S-1) Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya atas segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis baik secara langsung maupun tidak langsung dalam rangka menyelesaikan penyusunan skripsi, terutama kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Gunawan Budiyanto, M.P, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Titin Purwaningsih, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

3. Bapak Haryadi Arief Nuur Rasyid, S.IP, M.Sc., selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta serta Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan waktu, segenap tenaga, saran dan dukungan.

4. Seluruh Dosen Ilmu Komunikasi yang telah membagi ilmunya dan staf karyawan yang ada di jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

5. Bapak dan Ibu serta keluarga yang senantiasa memberikan doa dan dukungannya selama ini.

6. PT Telkom Witel Yogyakarta terutama Mas Fahri Divisi Home Service, Mas Glen Divisi Home Service dan Mbak Eva Sales Avenger Indihome yang sudah bersedia membantu tentang penelitian saya yang ada di PT Telkom Witel Yogyakarta, terimakasih atas waktu, data, dan informasi yang telah diberikan.

7. Terimakasih kepada semua pihak yang sudah membantu dan mendukung Penulis saat menyusun skripsi.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu kritik dan saran sangat diperlukan dalam menyempurnakan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga penelitian ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Wassalamulaikum Wr.Wb

Penulis

Astari Wulan Oktavia

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I.....	1
A. LATAR BELAKANG MASALAH.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. KERANGKA TEORI.....	8
E.1. Pengertian Promosi.....	8
E.2. Strategi Promosi	12
E. 3. Bauran Promosi (Marketing Mix)	25
F. METODE PENELITIAN	32
1. Jenis Penelitian.....	32
2. Lokasi Penelitian.....	33
3. Sumber Data.....	33
4. Teknik Pengumpulan data.....	33
5. Teknik Pengumpulan Informan	34
6. Uji Validitas Data.....	35
7. Teknik Analisis Data.....	36
8. SISTEMATIKA PENULISAN	37
BAB II.....	39

GAMBARAN UMUM PT. TELKOM WITEL YOGYAKARTA	39
A. Sejarah dan Perkembangan PT. Telkom Witel Yogyakarta.....	39
B. Profil dan Identitas PT. TELKOM Indonesia	42
1. Tentang Telkom Indonesia.....	42
2. Slogan dan Logo	45
3. VISI DAN MISI.....	47
4. Produk dan Jasa Unggulan PT Telkom Indonesia	48
5. Struktur Organisasi	48
BAB III	50
SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN.....	50
A. SAJIAN DATA	50
B. PEMBAHASAN	89
BAB IV	114
PENUTUP.....	114
A. KESIMPULAN	114
B. SARAN	117
LAMPIRAN.....	123

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Daftar Harga Paket Internet Indihome.....	4
Gambar 2	Daftar Harga Paket Internet Citranet	5
Gambar 3	Website Sales Indihome.....	6
Gambar 4	Logo PT Telkom Indonesia.....	46
Gambar 5	Produk dan Jasa Unggulan PT Telkom Indonesia	48
Gambar 6	Pemberitaan promo discount 30% melalui Instagram.....	59
Gambar 7	Pemberitaan Paket promo Indihome Paket Natal	60
Gambar 8	Website resmi Indihome	68
Gambar 9	Website resmi Indihome	69
Gambar 10	Website sales avengers Indihome	69
Gambar 11	Facebook Indihome	70
Gambar 12	Facebook Indihome	71
Gambar 13	Instagram Indihome	72
Gambar 14	Instagram Indihome	73
Gambar 15	Aplikasi my Indihome di Smartphone	74
Gambar 16	Iklan promo Indihome di Televisi	75
Gambar 17	flyer Indihome	77
Gambar 18	flyer Indihome	78
Gambar 19	Spanduk Indihome	79
Gambar 20	Spanduk Indihome	80

Gambar 21	Desain x banner Indihome	81
Gambar 22	Pemasangan Xbanner saat promosi	82
Gambar 23	Kegiatan Open Table Indihome	83
Gambar 24	Kegiatan promosi di event	84
Gambar 25	Event Pramabanan Jazz	85
Gambar 26	Event Garuda Fair 2018	86

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Jumlah Pelanggan Indihome	6
Tabel 2	Media Online yang digunakan oleh Indihome	67

DAFTAR BAGAN

Bagan 1	Struktur Organisasi PT Telkom Witel	48
---------	---	----