

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DEMAJORS  
DIY DALAM MEMASARKAN RILISAN FISIK  
DI YOGYAKARTA TAHUN 2015**

**(The Marketing Communication Strategy of Demajors DIY For  
Selling Physical Release in Yogyakarta Period 2015)**

**SKRIPSI**

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Strata 1 pada Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Jurusan Ilmu Komunikasi  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



**Disusun Oleh :**

**Agus Slamet Heriyanto**

**20120530092**

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

**2016**

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Penguji Skripsi

Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, pada:

Hari / Tanggal : Sabtu, 17 Desember 2016

Waktu : 10.00 WIB

Tempat : Ruang Rapat Ilmu Komunikasi

Nilai :

### SUSUNAN TIM PENGUJI

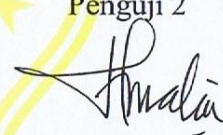
Ketua

  
Haryadi Arief Nuur Rasyid, S.IP., M.Sc.

Penguji 1

  
Erwan Sudiwijaya, S.Sos., M.Si.

Penguji 2

  
Ayu Amalia, S.Sos., M.Si.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Strasta (S-1) pada tanggal 17 Desember 2016

Mengetahui

Progam Studi Ilmu Komunikasi

  
Haryadi Arief Nuur Rasyid, S.IP., M.Sc.

## HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Agus Slamet Heriyanto

NIM : 20120530092

Konsentrasi : Advertising

Fakultas : Ilmu Sosial dan Politik

Judul :”Strategi Komunikasi Pemasaran Demajors DIY dalam Memasarkan Rilis Fisik di Yogyakarta Tahun 2015”

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip ataupun di rujuk telah saya nyatakan benar. Apabila dikemudian hari karya saya ini terbukti merupakan hasil plagiat/menjiplak, maka saya bersedia dicabut gelar sarjananya.

Penulis,

Agus Slamet Heriyanto

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Butuh empat tahun lebih empat bulan untuk saya bisa sampai dalam fase ini, dimana saya berhasil naik satu tingkat lagi dalam jenjang akademik. Banyak sekali ilmu dan pengalaman yang cukup berarti untuk perjalanan saya selanjutnya. Banyak sekali orang-orang penting di balik perjalanan saya selama mengenyam pendidikan S1 di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kesehatan, kemudahan dan kelancaran dalam penulisan ini
2. Junjungan besar Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan teladannya bagi saya
3. Kedua orangtua saya Bapak Riban dan Ibu Hartati yang telah memberi dukungan baik secara moril dan material
4. Nenekku Hj. Sawidjem atas segala nasehat dan dukungan spiritualnya.
5. Ina May Saroh yang selalu sabar dan menjadi motivasiku untuk menyelesaikan pendidikanku.
6. Karya musik beserta gigs di Yogyakarta yang selalu memberi energi positifnya.
7. Semua teman-teman Purwodadi, Somex, Hanafi, Timi, Antok, Lehor, Meta, Ali, Frog, Tee dan Galih.
8. Teman-teman alumnus SD N 2 Depok (2005), SMP N 2 Toroh (2008), SMA N 1 Toroh (2011)
9. Teman *gigs*, Bowo, Dian, David, Faiz, dan Seno
10. Teman-teman kuliah sejak awal hingga akhir, Angga, Agil, Acen, Eboy, Dwi, Meysa, Hada, Tancak, Samsul, Khiram, Rifa, Agam, Ragil, Sandra, Cepi, Yusra, Heri, Lisong, Kiki, Bram, Ari, Radit, Adit, Paman Koko, Rosewita, Goes, Tiwul, Erna, Bagas, Adi, Nisa, Leo, Jojo
11. KKN 69, Fadhil, Wisnu, Diko, Awi, Sam, Son, Adnan, Dede, Makyak, Dita, Lupyta, Juju, Ajeng,

12. *My Influence*, Jimi Multhazam, Farid Stevy Asta, I Made Budi Sartika, Ari Astina, Rekti Yoewono, Joey dan Ratabill.
13. Teman-teman dari *Advertising* maupun teman-teman Ilmu Komunikasi 2012, sampai jumpa di masa depan.
14. Pejuang HAM Widji Tukul, Munir, Marsinah dan gerakan melawan lupa.
15. Gerakan Jogja Ora Didol, Gerakan Bali Tolak Reklamasi, Gerakan Pati Tolak Pabrik Semen dan Gerakan sosial dan budaya di seluruh Indonesia.
16. Kamu yang telah meluangkan waktu untuk membaca skripsi ini.

## **MOTTO**

“Runtuhkan Dinding Pembatas, Menjadilah Luas”

**-Agus Slamet-**

“Tiada Hal Yang Tak Mungkin, Abaikan Mustahil”

**-Jimi Multhazam-**

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas berkat dan rahmat-Nya maka penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Komunikasi Pemasaran Demajors DIY dalam Memasarkan Rilis Fisik di Yogyakarta Taun 2015”**.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.Ikom), Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat banyak bantuan serta partisipasi dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Maka dari itu dalam kesempatan ini dengan segala hormat dan kerendahan hati penulis menyampaikan ketulusan ungkapan terimakasih yang sebesar-besarnya, kepada:

1. Bapak Prof. Dr Bambang Cipto, M.A., Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Ali Muhammad, S.IP., M.A., Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Bapak Haryadi Arif Nur Rasyid, S. IP., M.Sc., selaku ketua Jurusan Ilmu Komunikasi UMY dan selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan bantuan, masukan, arahan, semangat, bimbingan dan pengetahuan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Erwan Sudiwijaya, S.sos, MBA dan ibu Ayu Amalia, S.Sos, M.Si., selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan dan saran serta telah sabar dan banyak meluangkan waktu kepada penulis.
5. Bapak dan Ibu dosen Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, yang telah memberikan banyak ilmu kepada penulis selama masa kuliah.
6. Mas Tri Aman Demajors DIY dan teman-teman Jogja *Record Store Club*.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan sarannya guna menjadikan skripsi ini menjadi lebih baik lagi.

Wassalamualaikum wr. wb.

Yogyakarta, 17 Desember 2016

Agus Slamet Heriyanto



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR BAGAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR DIAGRAM</b> .....	<b>xvi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xvii</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Kajian Teori .....	9
1. Strategi Komunikasi Pemasaran .....	9
1.1 Pelaku Komunikasi .....	10
1.2 Material Komunikasi .....	10
1.3 Proses Komunikasi .....	10
2. Analisis SWOT .....	11
2.1. Analisis Lingkungan Internal .....	12
2.2. Analisis Lingkungan Eksternal .....	12
3. Segmentasi Pasar .....	13
3.1 Segmentasi Geografis .....	14
3.2 Segmentasi Demografis .....	14
3.3 Segmentasi Psikografis .....	15
3.4 Segmentasi Perilaku .....	16

3.5 Segmentasi Benefit .....	16
4. Target Pasar .....	16
5. Bauran Pemasaran .....	16
5.1 Produk .....	17
5.2 Harga .....	17
5.3 <i>Place</i> .....	18
5.4 Promosi .....	18
6. Bauran Promosi .....	18
6.1 Periklanan .....	19
6.2 Promosi Penjualan .....	20
6.3 Hubungan Masyarakat .....	22
6.4 Pemasaran Langsung .....	23
6.5 Penjualan secara Pribadi .....	24
6.6 <i>Event and Experience</i> .....	24
7. Evaluasi .....	25
7.1 Audit Lingkungan Penjualan .....	26
7.2 Audit Tujuan dan Sasaran Penjualan .....	26
7.3 Audit Kebijakan Penjualan .....	27
7.4 Audit Taktik dan Strategi Penjualan .....	27
7.5 Audit Organisasi Penjualan .....	27
7.6 Audit Produktivitas Penjualan .....	27
F. Metode Penelitian .....	27
1. Jenis Peneltian .....	27
2. Informan .....	29
2.1 Kriteria Informan .....	29
2.2 Tehnik Penentuan Informan .....	30
3. Lokasi Penelitian .....	31
4. Teknik Pengumpulan Data .....	32
4.1 Tehnik Wawancara .....	32
4.2 Tehnik Observasi .....	32
4.3 Tehnik Dokumentasi .....	34
4.4 Sumber Data Sekunder .....	34

5. Validitas Data .....	35
6. Tehnik Analisis Data .....	36
6.1 Pengumpulan Data .....	37
6.2 Reduksi Data .....	37
6.3 Penyajian Data .....	37
6.4 Kesimpulan .....	37

## **BAB II GAMBARAN UMUM DEMAJORS DIY**

A. Penelitian Terdahulu .....	38
B. Sejarah Singkat Demajors DIY .....	42
C. Lokasi Perusahaan .....	44
D. Tujuan Perusahaan .....	44
E. Sistem Penjualan .....	44
F. Sumber Penggunaan Dana .....	45
G. Logo Perusahaan .....	45
H. Visi dan Misi Demajors DIY .....	46
I. Struktur Organisasi .....	47
J. Personalia .....	49
K. Produk .....	50
L. Proses Produksi .....	50

## **BAB III SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN**

A. Sajian Data .....	52
1. Analisis SWOT .....	52
2. Segmentasi Pasar .....	58
3. Target Pasar .....	60
4. Bauran Pemasaran .....	62
5. Bauran Promosi .....	69
6. Strategi Pesan .....	74
7. Saluran Komunikasi Demajors DIY .....	77
7.1 Advertising .....	77

7.2 <i>Direct Marketing</i> .....	79
7.3 <i>Personal Selling</i> .....	81
7.4 <i>Event and Experience</i> .....	83
8. Evaluasi .....	88
B. Pembahasan .....	90
1. Analisis SWOT .....	91
2. Segmentasi Pasar .....	92
3. Target Pasar .....	93
4. Bauran Pemasaran .....	95
5. Bauran Promosi .....	97
6. Strategi Pesan .....	98
7. Saluran Komunikasi Demajors DIY .....	99
8. Evaluasi Hasil Promosi Demajors DIY .....	103

#### **BAB IV PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	106
B. Saran .....	108

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

2.1 Tabel Penelitian Terdahulu .....	40
--------------------------------------	----

## DAFTAR BAGAN

2.1 Struktur Organisasi Demajors DIY .....	47
--	----

、

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Lokasi Toko Demajors DIY .....	64
Gambar 3.2 Produk Demajors DIY .....	67
Gambar 3.3 Website Demajors DIY .....	72
Gambar 3.4 Akun Instagram Demajors DIY .....	73
Gambar 3.5 Akun Twitter Demajors DIY .....	73
Gambar 3.6 Brosur Demajors DIY .....	78
Gambar 3.7 Kegiatan <i>Personal Selling</i> Demajors DIY .....	83
Gambar 3.8 Poster Acara <i>Cassete Store Day</i> Yogyakarta 2015 .....	85
Gambar 3.9 Kegiatan <i>Event and Experience</i> Demajors DIY .....	87

## DAFTAR DIAGRAM

Diagram 3.1 Diagram Penjualan Demajors DIY Tahun 2015 .....	86
---	----