



STRATEGI SALES PROMOTION PT. BANK CENTRAL ASIA, TBK.

DALAM MEMASARKAN KARTU FLAZZ BCA TAHUN 2012

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana
Strata 1 (S-1) Komunikasi Bidang Studi *Advertising & Marketing
Communication*

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Disusun oleh :

ELLY WULANSARI

44310110085

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2013**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI


Judul : STRATEGI *SALES PROMOTION* PT. BANK CENTRAL
ASIA, TBK. DALAM MEMASARKAN KARTU FLAZZ
BCA TAHUN 2012

Nama : Elly Wulansari

NIM : 44310110085

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Advertising and Marketing Communication



UNIVERSITAS
Jakarta, Januari 2013
MERCU BUANA
Mengetahui,
Pembimbing



(Ni G.A.K. Kurniasari, M.Si.)

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Nama : Elly Wulansari
NIM : 44310110085
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Judul : STRATEGI *SALES PROMOTION* PT. BANK CENTRAL
ASIA, TBK. DALAM MEMASARKAN KARTU FLAZZ
BCA TAHUN 2012

Jakarta, 26 Januari 2013

Disetujui dan diterima oleh,

Pembimbing



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

(Ni G.A.K. Kurniasari, M.Si.)

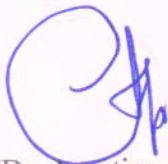
Mengetahui,

Dekan

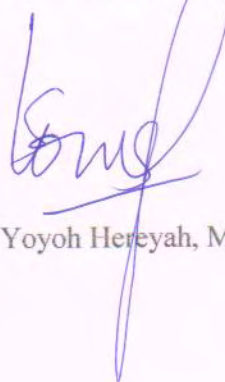
Ketua Bidang Studi

Fakultas Ilmu Komunikasi

Advertising and Marketing Communication



(Dr. Agustina, M.Si.)



(Dra. Yoyoh Herayah, M.Si.)

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Nama : Elly Wulansari
NIM : 44310110085
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Judul : STRATEGI *SALES PROMOTION* PT. BANK CENTRAL
ASIA, TBK. DALAM MEMASARKAN KARTU FLAZZ
BCA TAHUN 2012

Jakarta, 26 Januari 2013

1. Ketua Sidang

(Ira Purvitasari, M.Si.)

2. Penguji Ahli

(Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si.)

3. Pembimbing

(Ni G.A.K. Kurniasari, M.Si.)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa untuk dapat mengerjakan skripsi ini, sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikannya. Skripsi dengan judul *Strategi Sales Promotion* PT. Bank Central Asia, Tbk. dalam Memasarkan Kartu Flazz Bca Tahun 2012 ini merupakan salah satu prasyarat guna meraih gelar Sarjana Ilmu Komunikasi bidang studi pada Universitas Mercubuana-Jakarta.

Selama proses penulisan skripsi ini, penulis merasakan banyak sekali masukan, bimbingan, saran dan dukungan baik berupa pengetahuan atau moril. Sehingga pada kesempatan yang berharga ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu Ni G.A.K. Kurniasari, M.Si selaku pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan, nasehat dan arahan kepada penulis.
2. Secara khusus penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua, Ibunda yang penulis banggakan Ibu Sri Rahayu, Bapak Belly Rumengan yang telah banyak memberikan dukungan dan pengorbanan baik secara moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dengan baik.
3. Bapak Agus Wahyudi sebagai informan selaku Pimpinan Cabang BCA Menteng yang sudah menyediakan waktunya untuk wawancara, serta seluruh narasumber yang sudah membantu penulis untuk mengetahui seluk beluk perusahaan dan membagi pengetahuan pada penelitian ini.

4. Keluarga Bapak Suherdi, Ibu Nurhapidah, Tommy dan Nailah yang selalu memberikan nasihat-nasihat dan perhatian kepada penulis.
5. Pak Ade terima kasih atas *support* yang diberikan kepada penulis.
6. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada teman-teman di kelas Universitas Mercu Buana Menteng, Ijus, Maya, Putri, Farel, Ulfah, Awan, Aim, Ronal, Andi, Amel, Odi dan teman-teman lainnya atas kerjasama dan kebersamaannya selama dua tahun kuliah ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu atas segala bantuannya kepada penulis.

Akhir kata, penulis menyadari masih banyak sekali kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan pengertian sebesar-besarnya apabila masih terdapat kekeliruan, kesalahan ataupun segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini, baik yang disadari maupun yang tidak disadari oleh penulis.

Besar harapan penulis agar skripsi ini bisa menjadi manfaat bagi para pembaca dan pihak-pihak lainnya.

Jakarta, Januari 2013

Elly Wulansari

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Akademis	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Strategi Pemasaran	8
2.2 Komunikasi Pemasaran	10
2.3 Promosi	13
2.3.1 Bauran Promosi	14
2.3.1.1 <i>Sales Promotion</i>	14
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Tipe Penelitian	20
3.2 Metode Penelitian	21
3.3 Subjek Penelitian	22
3.4 Teknik Pengumpulan Data	24

3.4.1	Data Primer	24
3.4.2	Data Sekunder	25
3.5	Definisi Konsep dan Fokus Penelitian	26
3.6	Teknik Analisa Data	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	31
4.1.1	Profil Perusahaan.....	31
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan	33
4.1.3	Seputar Produk	34
4.1.4	Struktur Organisasi	37
4.2	Hasil Penelitian	39
4.2.1	<i>Pull Strategy</i> dalam <i>Sales Promotion</i> Kartu Flazz BCA ...	39
4.2.2	Strategi-strategi <i>Sales Promotion</i> Kartu Flazz BCA	40
4.3	Pembahasan Penelitian	57
4.3.1	<i>Strategy</i> dalam <i>Sales Promotion</i> Kartu Flazz BCA	57
4.3.2	Strategi-strategi <i>Sales Promotion</i> Kartu Flazz BCA.....	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan	64
5.2	Saran	66
DAFTAR PUSTAKA		67
DAFTAR LAMPIRAN		viii
DAFTAR TABEL		ix

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Panduang Pertanyaan	70
Lampiran 2 Hasil Transkrip Wawancara	71
Lampiran 3 Curriculum Vitae	74



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Alternatif-alternatif <i>Sales Promotion</i>	16
--	----

