



**STRATEGI PROMOSI
WEBSITE SOBATANDA PT. OCBC NISP. Tbk**

Dalam Menarik Masyarakat Untuk Melakukan *Register*
di *www.Sobatanda.Com* (Periode 2011).

SKRIPSI

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

Disusun oleh :

MUHAMMAD ISWAN
44306120018

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2011**



FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

NAMA : MUHAMMAD ISWAN
NIM : 44306120018
Fakutas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Marketing Communications & Advertising
Judul :

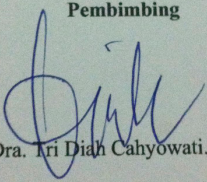
Strategi Promosi Website Sobatanda

PT. OCBC NISP.Tbk dalam menarik masyarakat
untuk melakukan register di www.sobatanda.com
(periode 2011).

Jakarta. 18 Desember 2011

Menyetujui,

Pembimbing

Mengetahui,
Pembimbing

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



FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA

LEMBAR LULUS SIDANG SKRIPSI

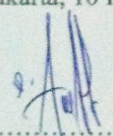
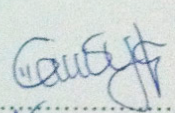
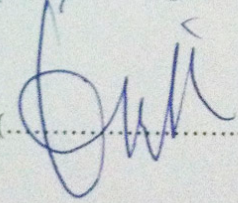
NAMA : MUHAMMAD ISWAN
NIM : 44306120016
Fakutas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Marketing Com & Advertising
Judul :

Strategi Promosi Website Sobatanda

PT. OCBC NISP.Tbk dalam menarik masyarakat
untuk melakukan register di www.sobatanda.com.

Jakarta, 10 Februari 2012

Mengetahui,

Ketua Sidang (Dicky Andika, S. Sos.I. M.Si.)	 (.....)
Penguji Ahli (Judhie Setiawan SE.,M.Si.)	 (.....)
Pembimbing (Dra. Tri Diah Cahyowati.M.Si.)	 (.....)



FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

NAMA : MUHAMMAD ISWAN
NIM : 44306120016
Fakutas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Marketing Com & Advertising
Judul :

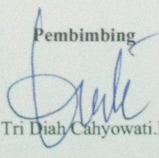
Strategi Promosi Website Sobatanda

PT. OCBC NISP.Tbk dalam menarik masyarakat
untuk melakukan register di www.sobatanda.com.

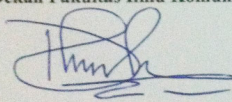
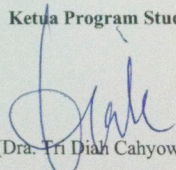
Jakarta. 18 Desember 2011

Disetujui dan Diterima Oleh

Pembimbing


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

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi	Ketua Program Studi
 (Dra. Diah Wardhani.M.Si.)	 (Dra. Tri Diah Cahyowati.M.Si.)

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim...Assalamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillah. berulang kali terucap ketika berhasil mengumpulkan draft skripsi ini melaksanakan sidang outline. *Alhamdulillah* kata itu berulang kali terucap lagi ketika akhirnya maju sidang juga. *Alhamdulillah.* Terima kasih kepada sang maha cipta ALLAH.SWT. dengan sekuat semangat dan harapan penulis menjadi pribadi yang berguna dan bermoral, hingga berahlak baik. Sang motivasi, sang peharap dan sang pengingat langkah saya..ALLAH SWT. Berusaha penuh pun tanpa berdoa niscaya sempurna segala bentuk jeri payah ini. Semoga penulis jauh lebih baik dengan menyelesaikan skripsi ini meraih cita-cita dan lanjut pada jenjang pendidikan yang lebih tinggi lagi, ALLAH SWT memberikan ridha untuk dapat meraih cita-cita dan harapan yang selalu menjadi motivasi penulis selama ini. Semoga ini awal dari jejak langkah penulis menginjak tanah Eropa hingga tanah di mana agama Islam di turunkan.

Skripsi ini disusun guna melengkapi sebagian syarat-syarat untuk kelulusan dan meraih gelar sarjana Strata Satu (S1) Universitas Mercu Buana ini berjudul “ **Strategi Promosi *Website* Sobatanda PT. OCBC NISP Tbk. Dalam Menarik Masyarakat Untuk Melakukan *Rergister* di *www.sobatanda.com* (Periode 2011)”**

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis sangat menyadari bahwa semua tidak mungkin dapat terselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak diantaranya:

1. Ibu Dra. Tri Diah Cahyowati.M.Si, selaku kepala Program Studi marketing *Communications & Advertising* – Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercubuana sekaligus pembimbing skripsi penulis, terima kasih bu telah sabar dan mengingatkan penulis untuk terus proses skripsi ini. Segala saran, kritikan, waktu, tenaga dan terutama, terima kasih atas bersedianya membimbing penulis dengan kesabaran dan motivasinya selalu saya ingat bu.
2. Bapak Dicky Andika, S. Sos.I. M.Si selaku ketua sidang skripsi, sebelumnya terima kasih atas kritikan dan masukan dari bapak, semoga hal-hal yang bapak sampaikan menjadi masukan yang berharga khusus-nya untuk saya kedepannya.
3. Bapak Judhie Setiawan SE.,M.Si. selaku penguji ahli dalam sidang skripsi, penulis berterima kasih atas semua informasi dan pembelajaran yang bapak berikan di kelas dan di saat berdiskusi di luar kelas, semua berguna dan sudah penulis coba implementasikan di dalam dunia kerja.
4. Segenap dosen jurusan Ilmu Komunikasi yang telah banyak memberikan pengetahuan dan pendidikan selama masa studi penulis.
5. Semangat diri penulis, almarhumah mama “Alm maimunah”, pesan yang penulis selalu menjadi motivasi “mama tidak bisa kasih harta, hanya bisa kasih pendidikan” itu yang buat penulis selalu semangat dan tertawa.

6. Mira Anggesti, pendamping rock and roll,, selalu semangat dan berkarya, jangan takut mencoba ya.
7. Buah hati ku azura embara asanka, jangan nakal sama dede bayi ya..papa sayang abang...”
8. Bapak Untung Kurniawan, selaku *Liability product and e-channel division head* PT Bank OCBC NISP yang telah bersedia meluangkan waktu serta memberikan kesempatan untuk di wawancarai serta memberikan masukan dan semangat dalam melakukan proses penelitian ini.
9. Ibu Eva Nirmana, selaku *Marketing Communications head* PT Bank OCBC NISP telah bersedia meluangkan waktu serta memberikan kesempatan untuk di wawancarai dan memberikan data tambahan peneliti dalam memberikan masukan dan data-data yang melebihi dari cukup sehingga pada prosesnya penulis tidak kesulitan dalam mendapatkan informasi.
10. Ibu Selly Dinata, selaku *account executive redcommunications* dimana *day to daya berkecumpung* di dalam project social media dan pengembangan *website* sobatanda, begitu banyak berkontribusi mengenai permasalahan *content* yang ada di dalam website sobatanda sekali lagi penulis berterima kasih.
11. Penulis berterima kasih kepada seluruh *member* sobatanda, yang telah merespon positif www.sobatanda.com, sehingga penulis dapat berkontribusi demi kemajuan teknologi dan informasi

semoga kedepan para *member* yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu selalu sehat dan positif melihat perkembangan sobatanda.

12. Terima kasih untuk semua yang terlibat baik secara langsung dan tidak langsung tidak terkecuali oleh para operator fotokopi depan Universitas Mercubuana yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu dan telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Allhamdulillah

Dengan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari dari sempurna, maka dari itu, penulis sangat menghargai segala pendapat dan kritik yang bersifat membangun dan merubah peneliti menjadi lebih baik. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan berguna bagi semua pembaca serta memberikan masukan yang positif untuk kedepannya bagi PT Bank OCBC NISP selaku pemilik website www.sobatanda.com dalam merumuskan strategi promosi. Akhir kata, penulis memohon maaf bila terdapat kesalahan masa studi maupun penyusunan skripsi ini, baik secara sengaja maupun tidak sengaja.

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL.....	
LEMBAR PENGESAHAN PENGESAHAN SIDANG SKRIPSI.....	
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI.....	
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG.....	
ABSTRAKSI.....	I
KATA PENGANTAR.....	II
DAFTAR ISI.....	IV
DAFTAR LAMPIRAN.....	VIII
DAFTAR TABLE.....	IX
DAFTAR GAMBAR.....	X
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Batasan Penelitian.....	9
1.5 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Promosi Sebagai Alat Pemasaran.....	11
2.1.1 Pengertian Promosi.....	11
2.1.2 Promosi Bagian Dari <i>Marketing MIX</i>	15
2.2 Strategi Promosi.....	23
2.3 Pengertian <i>Website</i> Atau <i>Situs</i>	32
2.3.1 Publikasi <i>Website</i>	32
2.3.2 Pemeliharaan <i>Website</i>	33
2.3.3 Cara Mendatangkan Pengunjung Ke <i>Website</i>	34
2.3.4 Pengelolaaan <i>Website</i>	37
2.3.5 Ciri-ciri <i>Website e-commerce</i>	40
2.3.6 Ciri-ciri <i>Website</i> Atau <i>Blog</i> yang disukai Google.....	44
2.4 Internet.....	45
2.4.1 Definisi Internet.....	45
2.4.2 Jenis Layanan Jaringan Internet.....	46
2.5 Bank.....	48
2.5.1 Definisi Bank.....	48
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	50
3.1 Sifat Penelitian.....	50
3.2 Metode Penelitian.....	53
3.3 Nara Sumber (<i>Subjek Penelitian</i>).....	54
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	55
3.4.1 Data Primer.....	55
3.4.2 Data Sekunder.....	56
3.5 Metode Analisis Data.....	57
3.6 Definisi Konsep.....	57

3.7 Fokus Penelitian.....	58
3.8 Unit Analisis Data.....	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISA DATA.....	60
4.1 Sejarah PT. OCBC NISP.Tbk.....	60
4.1.1 Visi dan Misi PT. OCBC NISP. Tbk.....	62
4.2 Website www.sobatanda.com.....	63
4.2.1 Proses <i>register member website</i> www.sobatanda.com.....	64
4.2.2 Proses <i>Inviting Friends website</i> www.sobatanda.com.....	70
4.3 Hasil Penelitian.....	77
4.3.1 Strategi Promosi www.sobatanda.com.....	78
4.3.2 Perencanaan Strategi Promosi www.sobatanda.com.....	78
4.3.3 Pelaksanaan Strategi Promosi www.sobatanda.com.....	87
4.3.4 Elemen-Elemen Bauran Promosi.....	93
4.3.5 Pengendalian Strategi Promosi <i>www.sobatanda.com</i>	102
4.4 Evaluasi strategi promosi www.sobatanda.com.....	104
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	110
5.2 Saran.....	111
DAFTAR PUSTAKA.....	
LAMPIRAN.....	
CURICULUM VITAE.....	

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Panduan Wawancara**
- Lampiran 2 Transkrip Wawancara**
- Lampiran 3 Promo Program www.sobatanda.com**
- Lampiran 4 Tampilan website Sobatanda**
- Lampiran 5 Riwayat Hidup Penulis**

DAFTAR TABLE

Table 2.2.1 Marketing Masa Depan.....	28
Tabel 2.2.2 Model Marketing 3.0 Masa Depan.....	30
Table 4.3.2.1 Data twitter sobatanda February 2011.....	84
Table 4.3.2.2 Sobatanda <i>Monthly Graph of following User February 2011 ...</i>	84
Table 4.3.2.4 Data Demografi Facebook Sobatanda <i>Facebook Fanpage Insight (maret 2011).....</i>	86
Table 4.3.2.6 Statistik pengujung sobatanda di kompas.com periode 1-31 maret 2011.....	89
Table 4.3.2.7 Laporan pemasangan iklan dari kompas.com.....	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3.3	Contoh Google Analytic.....	28
Gambar 4.2.1.1	Tampilan www.sobatanda.com	64
Gambar 4.2.1.2	Tampilan Informasi benefit dan ketentuan hadiah bila mengajak teman.....	65
Gambar 4.2.1.3	Tampilan informasi dan ajakan bergabung di website sobatanda.....	65
Gambar 4.2.1.4	“Connect with Facebook”,	66
Gambar 4.2.1.5	Form pengajuan menjadi member sobatanda.....	66
Gambar 4.2.1.6	Tampilan <i>Ceck list</i> “wajib di klik submit.....	67
Gambar 4.2.1.7	Tampilan “ <i>Congratulations page</i> ”	68
Gambar 4.2.1.8	Tampilan “ <i>Profile page</i> ”	69
Gambar 4.2.1.9	Tampilan “ <i>Profile Page</i> ”	69
Gambar 4.2.1.9	Tampilan e-form.....	70
Gambar 4.2.2.1	Tampilan “HOME” website sobatanda.....	71
Gambar 4.2.2.2	Tampilan Profile page.....	72
Gambar 4.2.2.3	Tampilan Media Komunikasi “Facebook”.....	72
Gambar 4.2.2.4	Tampilan di facebook wall member.....	74
Gambar 4.2.2.5	Tampilan media komunikasi “twitter”.....	74
Gambar 4.2.2.6	Tampilan di twitter timeline.....	75
Gambar 4.2.2.5	Tampilan media komunkasi “ <i>email personal</i> ”	75
Gambar 4.2.2.6	Tampilan <i>member</i> ajak lewat <i>email</i>	76

Gambar 4.2.2.7	Tampilan <i>list email</i> buka <i>password Yahoo/Gmail</i>	76
Gambar 4.2.2.8	Tampilan <i>email</i> langsung yang di tuju.....	77
Gambar 4.2.2.9	Tampilan setelah <i>email</i> langsung ke <i>email</i> pribadi.....	76
Gambar 4.2.2.10	Tampilan <i>kompas.com</i> Periode 01-18 <i>march</i> 2011.....	89
Gambar 4.2.2.11	Tampilan <i>kompas.com</i> Periode 18-31 <i>march</i> 2011.....	89
Gambar 4.2.4.1	Tampilan contoh iklan <i>sobatanda</i> di <i>kompas.com</i>	94
Gambar 4.2.4.2	Tampilan penawaran program <i>sobatanda</i>	95
Gambar 4.2.4.3	Tampilan <i>Contact</i> anda.....	96
Gambar 4.2.4.4	Salah satu contoh tampilan setelah member email ke account email pribadi teman member.....	97
Gambar 4.2.4.5	Tampilan <i>pages my profile</i>	94
Gambar 4.2.4.6	Tampilan <i>Form ask & questions financial advisor</i>	99
Gambar 4.2.4.7	Tampilan <i>Contact</i> Anda.....	101
Gambar 5.2	Skema Peningkatan jumlah register	112