



**IMPLEMENTASI PROGRAM SALES  
PROMOTION PT BANK UOB INDONESIA  
DALAM MEMPROMOSIKAN KARTU  
KREDIT UOB INDONESIA LADY'S CARD  
TAHUN 2015**

**SKRIPSI**

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

**MERCU BUANA**

Disusun Oleh:

**Ryan Adam  
44308120037**

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA  
2015**



**Fakultas Ilmu Komunikasi  
Universitas Mercubuana**

### **LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Judul : **IMPLEMENTASI PROGRAM SALES PROMOTION  
PT BANK UOB INDONESIA DALAM  
MEMPROMOSIKAN KARTU KREDIT UOB  
INDONESIA LADY'S CARD TAHUN 2015**

Nama : Ryan Adam

NIM : 44308120037

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Advertising and Marketing Communication

UNIVERSITAS  
**MERCU BUANA**

Jakarta, 19 April 2015

Mengetahui,

Pembimbing

(Dr. Yoyoh Herayah., M.Si)



**Fakultas Ilmu Komunikasi  
Universitas Mercubuana**

**LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI**

Judul : **IMPLEMENTASI PROGRAM SALES PROMOTION  
PT BANK UOB INDONESIA DALAM  
MEMPROMOSIKAN KARTU KREDIT UOB  
INDONESIA LADY'S CARD TAHUN 2015**

Nama : Ryan Adam

NIM : 44308120037

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Advertising and Marketing Communication

Jakarta, 19 Juni 2015

UNIVERSITAS  
Mengetahui,  
**MERCU BUANA**

Disetujui dan diterima oleh,

(Dr. Yoyoh Hereyah., M.Si)

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

( Dr. Agustina Zubair, M.Si.)

Ketua Bidang Studi

Advertising & Marketing Communication

(Dr. Yoyoh Hereyah, M.Si)



**Fakultas Ilmu Komunikasi  
Universitas Mercubuana**

**LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI**

Judul : **IMPLEMENTASI PROGRAM SALES PROMOTION  
PT BANK UOB INDONESIA DALAM  
MEMPROMOSIKAN KARTU KREDIT UOB  
INDONESIA LADY'S CARD TAHUN 2015**

Nama : Ryan Adam

NIM : 44308120037

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Advertising and Marketing Communication

Ketua Sidang,

Rahmadya Putra Nugraha, M.Si

(.....)

Penguji Ahli

Dadan Iskandar, M. Si

(.....)

Pembimbing

Dr. Yoyoh Hereyah, M.S.i

(.....)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur, penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Implementasi program Sales Promotions PT. Bank UOB Indonesia dalam mempromosikan kartu kredit UOB Indonesia Lady’s Card Tahun 2015”.**

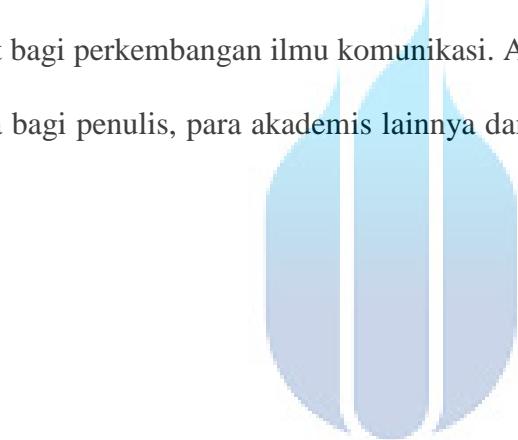
Tujuan penelitian ini dibuat sebagai salah satu syarat kelulusan dan memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (S-1) Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana dan bagi penulis sendiri merupakan kemampuan dalam memadukan pengetahuan dan keterampilan yang bertujuan dapat mengembangkan kemampuan ilmu komunikasi penulis. Penulis meneliti tentang bagaimana implementasi program *Sales Promotion* dalam mempromosikan kartu kredit UOB Indonesia *Lady’s Card* tahun 2015. Penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini karena sangat besar manfaat dari sebuah *Sales Promotion* terhadap perusahaan dalam menarik konsumen untuk tetap setia dan menantikan produk inovasi terbaru dari perusahaan. Oleh karena itu penulis tertarik meneliti topik ini. Selama menjalani proses penulisan tentunya peneliti tidak lepas dari kendala dan hambatan. Namun berkat bantuan berbagai pihak menjadikan peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan dorongan dari semua pihak maka penulisan skripsi ini tidak akan lancar. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Dr. Yoyoh Hereyah., M.Si selaku Ketua Program Studi Advertising & Marketing Communication Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana Jakarta dan sebagai pembimbing skripsi bagi penulis yang selalu memberikan masukan serta bimbingannya selama proses penyusunan skripsi ini.
2. Rahmadya Putra Nugraha, M. Si, selaku ketua sidang yang memimpin jalannya sidang.
3. Dadan Iskandar, M. Si, selaku penguji sidang yang telah banyak mengarahkan penulis.
4. Bapak. Samsudin selaku Tata Usaha Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana Jakarta yang membantu penulis dalam proses melengkapi persyaratan sidang dan penyelesaian skripsi.
5. Bapak. Gunawan Santoso selalu Asst. Vice President PT. Bank UOB Indonesia yang telah memberi ijin penulis untuk melakukan penelitian di PT. Bank UOB Indonesia dan telah bersedia menjadi salah satu narasumber bagi pencarian informasi yang diperlukan dalam penelitian ini.
6. Bapak. Daniel selaku Senior Card Akuisisi Manager yang telah bersedia menjadi salah satu narasumber bagi pencarian informasi yang diperlukan dalam penelitian ini
7. Kepada Ibu Eva, Ibu Grace, Ibu Sisilia, Ibu Merry, Ibu Lisa sebagai konsumen pengguna kartu kredit UOB *Lady's Card* yang telah bersedia menjadi salah satu narasumber bagi pencarian informasi yang diperlukan dalam penelitian ini.

8. Ibu saya tercinta, Rusmawati dan Kakak Eva Riana Sari yang selalu mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Serta semua pihak yang terlalu banyak untuk disebutkan satu persatu sehingga terwujudnya skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna untuk itu penulis mohon kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulis di masa yang akan datang.

Karya ilmiah yang penulis susun lewat skripsi ini kiranya membawa manfaat bagi perkembangan ilmu komunikasi. Akhir kata semoga skripsi ini dapat berguna bagi penulis, para akademis lainnya dan para pembaca sekian dan terima kasih.



UNIVERSITAS Jakarta, 20 Maret 2015  
**MERCU BUANA** Penulis

**Ryan Adam**

# DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul .....</b>	i
<b>Lembar Persetujuan Skripsi .....</b>	ii
<b>Lembar Tanda Lulus Sidang Skripsi .....</b>	iii
<b>Lembar Pengesahan Perbaikan Skripsi .....</b>	iv
<b>Abstrak .....</b>	v
<b>Kata Pengantar .....</b>	vii
<b>Daftar Isi .....</b>	x
<b>Daftar Gambar .....</b>	xii
<b>Daftar Tabel .....</b>	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Fokus Penelitian .....	6
1.3 Identifikasi Masalah .....	6
1.4 Tujuan Penelitian .....	7
1.5 Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pemasaran .....	9
2.1.2 Strategi Pemasaran .....	11
2.1.3 Bauran Pemasaran .....	12
2.2 Pemasaran Jasa .....	17
2.2.1 Sistem Bisnis Jasa .....	20
2.3 Komunikasi Pemasaran .....	20
2.3.1 Tujuan dan Fungsi Komunikasi Pemasaran .....	23
2.4 Promosi .....	26
2.4.1 Tujuan Promosi .....	28
2.4.2 Bauran Promosi .....	30
2.5 Promosi Penjualan (Sales Promotion) .....	31
2.5.1 Tujuan Promosi Penjualan .....	32
2.5.2 Tipe-tipe Promosi Penjualan .....	34
2.6 Implementasi Sales Promotion .....	38
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1 Paradigma .....	41
3.2 Tipe Penelitian .....	42
3.3 Metode Penelitian .....	43

3.4	Subjek Penelitian .....	45
3.5	Teknik Pengumpulan Data .....	46
3.6	Teknik Analisis Data .....	48
3.7	Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data .....	49

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1	Gambaran Umum Obyek Penelitian .....	51
4.1.1	Sejarah Singkat Bank UOB Indonesia .....	51
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan .....	53
4.1.3	Pertumbuhan Bank UOB Indonesia .....	53
4.2	Penelitian .....	55
4.2.1	Kartu Kredit Bank UOB Indonesia .....	56
4.2.2	Pemasaran Kartu Kredit UOB <i>Lady's Card</i> .....	58
4.2.3	Implementasi Sales Promotion Kartu Kredit UOB Indonesia <i>Lady's Card</i> .....	59
4.3	Pembahasan .....	65
4.3.1	Kegiatan Pemasaran Kartu Kredit UOB Indonesia <i>Lady's Card</i> .....	65
4.3.2	Memilih Saluran Komunikasi .....	69
4.3.3	Implementasi Program Promosi .....	70

#### **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

5.1	Simpulan .....	73
5.2	Saran .....	74
5.2.1	Saran Akademis .....	74
5.2.3	Saran Akademis .....	75

Lampiran  
Daftar Pustaka

MERCU BUANA

## **DAFTAR GAMBAR**

2.1.3 Bauran Pemasaran ..... 15



## **DAFTAR TABEL**

4.2 Waktu dan Tempat Wawancara .....	52
--------------------------------------	----

