

**STRATEGI *MARKETING PUBLIC RELATIONS* UNTUK
MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG DI SLEMAN
CITY HALL YOGYAKARTA**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom) / Sarjana Sosial (S.Sos)

Oleh:

STEPHEN SANJAYA SENTOSA

190906815

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI *MARKETING PUBLIC RELATIONS* UNTUK MENINGKATKAN
JUMLAH PENGUNJUNG DI SLEMAN CITY HALL YOGYAKARTA

SKRIPSI

Disusun Guna Melengkapi Tugas Akhir Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh
Gelar

Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom) / Sarjana Sosial (S.Sos)

disusun oleh :

STEPHEN SANJAYA SENTOSA

190906815

disetujui oleh :

Ike Devi Sulistyaningtyas, S.Sos., M.Si.

Dosen Pembimbing

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2024

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi *Marketing Public Relations* dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung di Sleman City Hall Yogyakarta

Penyusun : Stephen Sanjaya Sentosa

NPM : 190906815

Telah diuji dan dipertahankan pada Sidang Ujian Skripsi yang diselenggarakan pada:

Hari / Tanggal : Kamis, 25 Januari 2024

Pukul : 13.00 WIB

Tempat : Ruang Pendadaran 1 FISIP UAJY

TIM PENGUJI

Nobertus Ribut Santoso, M.A., Ph.D.

Penguji Utama

Ike Devi Sulistyningtyas, S.Sos., M.Si.

Penguji I

Dr. Phil. Yudi Perbawaningsih, M.Si.

Penguji II

Irene Santika Vidiadari, M.A

Ketua Program Studi S1 Ilmu Komunikasi

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Stephen Sanjaya Sentosa

NPM : 190906815

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi : Strategi Marketing Public Relations Untuk Meningkatkan Jumlah Pengunjung Di Sleman City Hall Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini benar-benar hasil karya dan kerja saya sendiri. Skripsi ini bukan merupakan plagiasi, duplikasi maupun pencurian hasil karya orang lain.

Bila di kemudian hari diduga ada ketidaksesuaian antara fakta dengan pernyataan ini, saya bersedia untuk diproses oleh tim fakultas yang dibentuk untuk melakukan verifikasi. Bila terbukti bahwa terdapat plagiasi maupun bentuk ketidakjujuran lain, saya siap dan bersedia menerima sanksi berupa pencabutan keserjanaan saya.

Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran sendiri dan tanpa tekanan maupun paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 19 Februari 2024

Saya yang menyatakan,



Stephen Sanjaya Sentosa

HALAMAN PERSEMBAHAN

Saya mempersembahkan hasil karya saya kepada Allah SWT yang selalu memberikan kemudahan, kelancaran dan kekuatan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Peneliti mempersembahkan skripsi ini kepada Papah, Mamah, Cathlin dan teman-teman peneliti. Doa serta dukungan, baik dukungan semangat maupun lain halnya yang dapat membuat peneliti semakin terpacu untuk menyelesaikan skripsi ini.

Terima kasih atas segala hal yang telah dicurahkan kepada peneliti.

Jika kita “tidak mudah menyerah” maka kita sudah dekat sekali dengan kesuksesan. Karena di dunia ini, ada dua orang yang susah sekali dikalahkan:

1. Orang yang sabar
2. Orang yang tidak mudah menyerah

-Tere Liye (Penulis)-

Hidup ini ada petualangan. Semua orang memiliki petualangan masing-masing, maka jadilah seorang petualang yang melakukan hal terbaik.

-Tere Liye (Penulis)-

Tidak apa-apa sering sakit hati, dilupakan, ditinggalkan.....banyak orang besar lahir dari sakit hati.

-Tere Liye (Penulis)-

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah yang melimpah sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul Strategi Marketing Public Relations Untuk Meningkatkan Jumlah Pengunjung Di Sleman City Hall Yogyakarta. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom) di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP) Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Selama proses penyusunan skripsi ini, peneliti menghadapi banyak tantangan, hambatan dan kesulitan yang harus peneliti hadapi. Selain usaha oleh peneliti, dukungan dari berbagai pihak membuat peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan berkah-Nya yang telah membimbing langkah-langkahku dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Terima kasih kepada Papah dan Mamah yang selalu senantiasa mendampingi, mensupport, memberi semangat, nasehat dan doa baik yang tidak pernah berhenti dipanjatkan. Kalian selalu membantu peneliti, membuat segalanya menjadi mungkin sehingga peneliti bisa sampai pada tahap dimana skripsi ini akhirnya dapat selesai. Peneliti selamanya bersyukur dengan adanya kalian sebagai orang tua dari peneliti.
3. Ibu Ike Devi Sulistyningtyas, S.Sos., M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membantu peneliti dari awal pengajuan judul, memberikan masukan serta arahan, hingga akhirnya skripsi ini dapat selesai dengan baik.
4. Terima kasih untuk Cathlin Calista Listyanto. Terima kasih atas banyak atas kehadiranmu dalam hidup peneliti. Terima kasih telah menjadi bagian penting dalam hidup peneliti.

5. Seluruh narasumber yang membantu peneliti dalam pengumpulan data. Bapak dan Ibu yang sangat berjasa dalam skripsi peneliti, semoga dilain waktu dan kesempatan kita dapat bertemu kembali.
6. Terima kasih kepada Sleman City Hall yang telah memberikan izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian di Sleman City Hall. Terima kasih banyak atas data-data dan informasi yang telah diberikan untuk mendukung penelitian ini.
7. Rekan seperjuangan *Skripsweetz*, Dena, Regina, Gita, Coroline, Amara dan Sriani yang selalu membantu serta memberikan dukungan satu sama lain agar tetap semangat dalam mengerjakan skripsi.
8. Sahabat-sahabat peneliti yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepadaku untuk segera menyelesaikan penelitian ini.
9. Terakhir, untuk diri sendiri. Terima kasih sudah tetap berjuang tanpa henti, terima kasih telah karena kamu telah bertahan sampai sejauh ini. Kamu tangguh dan kamu hebat.

Peneliti menyadari bahwa skripsi yang telah dibuat ini masih sangat jauh dari kata sempurna, oleh karena itu peneliti terbuka dengan adanya kritik dan saran yang diberikan oleh berbagai macam pihak. Peneliti akan menerima kritik dan saran tersebut agar dapat membantu peneliti menjadi pribadi yang lebih baik dari sebelumnya.

Yogyakarta, 19 Februari 2024

Stephen Sanjaya Sentosa

STEPHEN SANJAYA SENTOSA

No. Mhs: 190906815 / KOM

**STRATEGI *MARKETING PUBLIC RELATIONS* UNTUK
MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG DI SLEMAN CITY HALL
YOGYAKARTA**

ABSTRAK

Dengan semakin banyaknya jumlah *mall* di Indonesia saat ini menimbulkan terjadinya persaingan dalam usaha mempertahankan dan usaha menarik minat pengunjung agar datang ke *mall* tersebut. Pengunjung merupakan bagian penting dalam industri *mall* karena dapat mempengaruhi roda perekonomian dalam sebuah *mall*. Oleh karena itu, saat ini industri *mall* membutuhkan *Marketing Public Relations* untuk menyusun strategi MPR dalam menjalankan usaha-usaha tersebut. MPR merupakan proses perencanaan, pelaksanaan dan pengevaluasian program-program untuk merangsang penjualan dan kepuasan konsumen.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui strategi *Marketing Public Relations* untuk meningkatkan jumlah pengunjung di Sleman City Hall. Peneliti menggunakan wawancara sebagai metode pengumpulan data. Pada bagian analisis data, peneliti menggunakan teori-teori untuk melakukan analisis pada data yang telah diperoleh.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Sleman City Hall sebagai “*Mall of Events and Communities*” telah menggunakan strategi *Marketing Public Relations* yaitu *pull*, *push* dan *pass* untuk meningkatkan jumlah pengunjung mereka. Strategi *pull* yang digunakan oleh MPR SCH adalah dengan menjalin kerja sama secara aktif dengan berbagai pihak untuk membuat event dengan konsep yang lebih menarik dan beragam. Untuk strategi *push*, MPR SCH menggandeng berbagai media yang dapat mengenalkan dan mempromosikan kegiatan serta acara yang dilakukan di SCH kepada masyarakat. Dan untuk strategi *pass*, MPR SCH menyelenggarakan *event-event* yang dapat menciptakan citra positif perusahaan.

Kata Kunci: Strategi *Marketing Public Relations*, Mall, Pengunjung

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Praktis	9
1. Manfaat Teoritis	9
2. Manfaat Praktis.....	10
E. Kerangka Teori.....	10
1. Strategi	10
2. Marketing Public Relations	12
3. Strategi Marketing Public Relations	18
4. Pelanggan atau <i>Costumer</i>	21
F. Kerangka Konsep	24
1. Strategi Marketing Public Relations	24
2. Pengunjung.....	26
3. Mall.....	26
G. Metodologi Penelitian	28
1. Jenis Penelitian	28
2. Metode Penelitian	28
3. Subyek Penelitian	29
4. Obyek Penelitian.....	29
5. Jenis Data	29

6. Teknik Pengumpulan Data	30
7. Teknik Analisis Data	33
8. Teknik Keabsahan Data	34
BAB II	37
DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN DAN SUBYEK PENELITIAN	37
1. Deskripsi Obyek Penelitian	37
2. Deskripsi Subyek Penelitian	48
BAB III	50
PEMBAHASAN	50
A. Temuan Data	50
1. Strategi Marketing Public Relations	50
2. Tentang Pengunjung dan Tenant Sleman City Hall	100
3. Shopping Program Sleman City Hall.....	110
B. Analisis Data.....	114
BAB IV	125
PENUTUP	125
A. Kesimpulan	125
B. Saran	126
DAFTAR PUSTAKA	127
LAMPIRAN	133

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Event Sleman City Hall Periode 1 Januari-31 Desember 2023.....	73
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Interview Guide

Lampiran 2 Transkrip Wawancara