

KARYA TULIS ILMIAH

BENTUK-BENTUK PROMOSI DAN TUMPANG TINDIH

PERAN DALAM PELAKSANAAN PROMOSI TOKO BUKU

KANISIUS YOGYAKARTA



Oleh :

NAMA : Venantius Isaac Bani Togana

NPM : 06 10 03045

PROGRAM STUDI SOSIOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS ATMA JAYA

YOGYAKARTA

2013

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : **BENTUK-BENTUK PROMOSI DAN TUMPANG TINDIH PERAN DALAM PELAKSANAAN PROMOSI TOKO BUKU KANISIUS YOGYAKARTA**

Penyusun : **Venantius Isaac Bani Togana**

NPM : **061003045**

Telah diuji dan di pertahankan pada sidang ujian skripsi yang diselenggarakan pada,

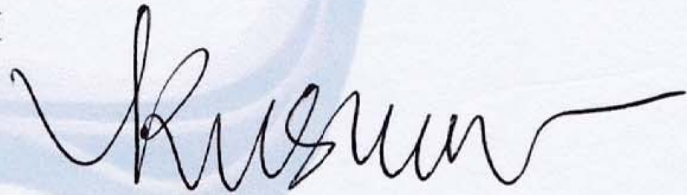
Hari, Tanggal : **Senin 29 July 2013**

Pukul : **09.00 Wib**

Tempat : **Ruang Sidang Univ. Atma Jaya Yogyakarta**

TIM PENGUJI

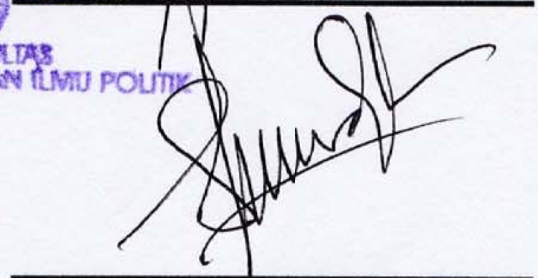
X. Bambang K. P., S.Sos., M.A.
Penguji Utama



Y. Sundari Handoko, S.Sos., M.Si
Penguji I



t. Nindito, S.Sos., M.Si.
Penguji II



HALAMAN PERSETUJUAN

BENTUK-BENTUK PROMOSI DAN TUMPANG TINDIH PERAN DALAM PELAKSANAAN PROMOSI TOKO BUKU KANISIUS YOGYAKARTA

Disusun oleh :

Venantius Isaac Bani Togana

NPM : 06 10 03045

Progam Studi : Sosiologi

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 30 July 2013

Dosen Pembimbing



V. Sundari Handoko, S.Sos., M.Si.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Venantius Isaac Bani Togana

Nomor Mahasiswa : 06 10 03045

Progam studi : Sosiologi

Judul Karya Tulis : **BENTUK-BENTUK PROMOSI DAN TUMPANG TINDIH
PERAN DALAM PELAKSANAAN PROMOSI TOKO BUKU
KANISIUS YOGYAKARTA**

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa karya tulis tugas akhir ini benar-benar saya kerjakan sendiri.

Karya tulis tugas akhir ini bukan merupakan plagiarisme, pencurian hasil karya milik orang lain, hasil kerja orang lain untuk kepentingan saya karena hubungan material maupun non-material, ataupun segala kemungkinan lain yang ada pada hakikatnya bukan merupakan karya tulis tugas akhir saya secara orisinil dan otentik.

Bila dikemudian hari diduga kuat ada ketidaksesuaian antara fakta dengan surat pernyataan ini, saya bersedia diproses oleh Tim Fakultas yang dibentuk untuk melakukan verifikasi, dengan sanksi terberat berupa pembatalan kelulusan / kesarjanaan.

Pernyataan ini saya buat dengan kesadaran sendiri dan tidak atas tekanan maupun paksaan dari pihak manapun demi menegakkan integritas akademik di institusi ini.

Yogyakarta, 30 Juli 2013

Saya yang menyatakan,

Venantius Isaac Bani Togana

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan bimbinganNya dalam perjalanan saya menempuh studi ini. Akhirnya penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan tugas akhir guna mendapatkan gelar sarjana dengan baik.

Dengan segala keterbatasan yang ada, penulis menyadari bahwa ini masih jauh dari sempurna. Namun penulis mengharapkan dengan karya ini akan menumbuhkan inspirasi sekaligus berguna bagi siapa saja yang tertarik.

Penyelesaian Karya Tulis Ilmiah ini tidak lepas dari bantuan para pihak yang terkait yang telah memberikan dukungan serta doa, oleh sebab itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ayah dan Ibu tercinta yang sangat mengasihi penulis serta memberikan doa dan dukungan moral yang menguatkan setiap waktu.
2. Ibu Sundari Handoko selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan memberi masukan-masukan demi terselesaikannya Karya Tulis Ilmiah ini.
3. Ibu Christine selaku Supervisor Sales Promotion Support PT.Kanisius serta staff-staff Sales Promotion Support yang telah mengizinkan saya melaksanakan internship di PT.Kanisius serta membantu saya dalam kelengkapan data yang dibutuhkan oleh penulis.
4. Kakak tersayang Brigita Moris Meta Cynara yang selalu memberikan dukungan serta doa selama penulis kuliah.
5. Pacar tersayang Fanny Susila Rahardjo yang selalu tak henti-hentinya memberikan dukungan, motivasi dan doa selama penulis kuliah.
6. Panji, Ernest, Tina, Harry, dan semua teman-teman saya dikampus yang tidak bisa disebutkan satu-satu yang selalu memberikan dorongan.

7. Serta semua pihak-pihak dan kerabat yang telah terlibat yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dan mensupport saya hingga akhirnya Karya Tulis Ilmiah ini dapat diselesaikan.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa membalas segala kebaikan Bapak, Ibu, serta saudara-saudaraku yang telah membantu dalam penyusunan Karya Tulis Ilmiah ini.

Penulis

Venantius Isaac Bani Togana

ABSTRAK

Kegiatan promosi memiliki peran sangat penting dalam memasarkan produk penerbitan seperti buku. Permasalahan yang diteliti yaitu: 1) bagaimana bentuk-bentuk promosi yang dijalankan *sales promotion support* PT Kanisius? dan 2) bagaimana tumpang tindih peran dalam pelaksanaan promosi PT Kanisius Yogyakarta? Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk-bentuk promosi dan tumpang tindih peran dalam pelaksanaan promosi PT Kanisius Yogyakarta.

Metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian dilaksanakan di Penerbit PT. Kanisius Yogyakarta. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara ditujukan kepada informan penelitian yaitu ibu Murni dan ibu Christina. Subjek penelitian yaitu pegawai *sales promotion support* PT Kanisius. Keabsahan data diuji dengan teknik triangulasi. Data yang terkumpul dianalisis dengan teknik deskriptif analisis melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, display data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa: *pertama*, bentuk-bentuk promosi yang dilakukan yaitu *launching* buku-buku baru di gereja, kampus atau di pasar umum, *networking* dengan *lembaga* gereja guna memasarkan buku-buku rohani, penawaran langsung kepada konsumen, penjualan melalui toko-toko buku, pameran dan *display* dengan mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh pihak lain, promosi melalui media (cetak, elektronik dan maya) dan promosi melalui multimedia, serta kegiatan artistik dalam mendukung promosi. Kedua, adanya tumpang tindih dalam pelaksanaan kegiatan promosi. *Tumpang tindih peran terjadi antara* divisi pasar gereja dan pasar umum serta tumpang tindih antara bagian pasar gereja, bagian pasar umum dan tim artistik dan dunia maya. Tumpang tindih peran memperlihatkan kurangnya pengorganisasian dalam kegiatan promosi disebabkan oleh adanya pembagian tugas yang didasarkan pada wilayah kerja dan sasaran dipandang tidak efektif, tidak ada unsur organisasi yang melayani kebutuhan pegawai di masing-masing unit, dan kurang adanya koordinasi.

Kata kunci: *Promosi, Tumpang Tindih Peran, dan Sales Promotion Support*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
KATA PENGANTAR	ii
ABSTRAK	iii
DAFTAR ISI.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Kerangka Pemikiran.....	5
E.1. Promosi dan Tipe-tipe Promosi	5
E.2. <i>Customer Relations Sales</i>	7
E.3. Teori Perilaku Sosial.....	15
E.4. Tumpang Tindih Peran	17
F. Metode Penelitian	18
F.1. Jenis Penelitian	18
F.2. Lokasi Penelitian.....	18
F.3. Subjek Penelitian	19
F.4. Metode Pengumpulan Data	19
F.5. Metode Analisis Data.....	20
BAB II GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	22
A. Gambaran dan Lintas Sejarah	22
B. Visi dan Misi Perusahaan	27
C. Struktur Perusahaan dan Jabatan	28
D. Struktur <i>Sales Promotion Support</i>	29
BAB III TEMUAN PENELITIAN	31
A. Bentuk-bentuk Promosi.....	31

A.1. <i>Lounching</i>	31
A.2. <i>Networking</i> dengan lembaga gereja.....	33
A.3. Penawaran langsung.....	34
A.4. Penjualan melalui Toko-toko buku	35
A.5. Pameran dan Display.....	36
A.6. Promosi melalui Media (cetak, eletronik).....	38
A.7. Promosi melalui Multimedia.....	43
A.8. Peran Artistik dalam Mendukung Promosi	46
B. Tumpang Tindih Peran <i>Sales Promotion Support</i>	47
B.1. Tumpang tindih dalam kegiatan launching antara divisi pasar gereja dan pasar umum	49
B.2. Tumpang tindih dalam kegiatan penawaran langsung antara bagian pasar gereja, bagian pasar umum dan tim artistik dan dunia maya.....	50
B.3. Tumpang Tindih Peran dalam Membangun <i>Networking</i> Bagian Pasar Gereja, Bagian Umum dan Dunia Maya	51
B.4. Tumpang Tindih Peran dalam Penjualan Langsung	52
C. Penyebab Terjadinya Tumpang Tindih Peran	53
C.1. Pembagian kerja berdasar wilayah/sasaran promosi	53
C.2. Tidak Ada Unsur Organisasi yang Memfasilitasi Peran <i>sales</i> <i>promotion support</i> .	54
C.3. Kurang adanya Koordinasi antar Petugas <i>Sales Promotion</i>	56
BAB IV PEMBAHASAN.....	57
A. Pembagian tugas yang didasarkan pada wilayah kerja dan sasaran	57
B. Tidak ada unsur organisasi yang melayani kebutuhan pegawai di masing-masing unit	60
C. Kurang adanya koordinasi	61

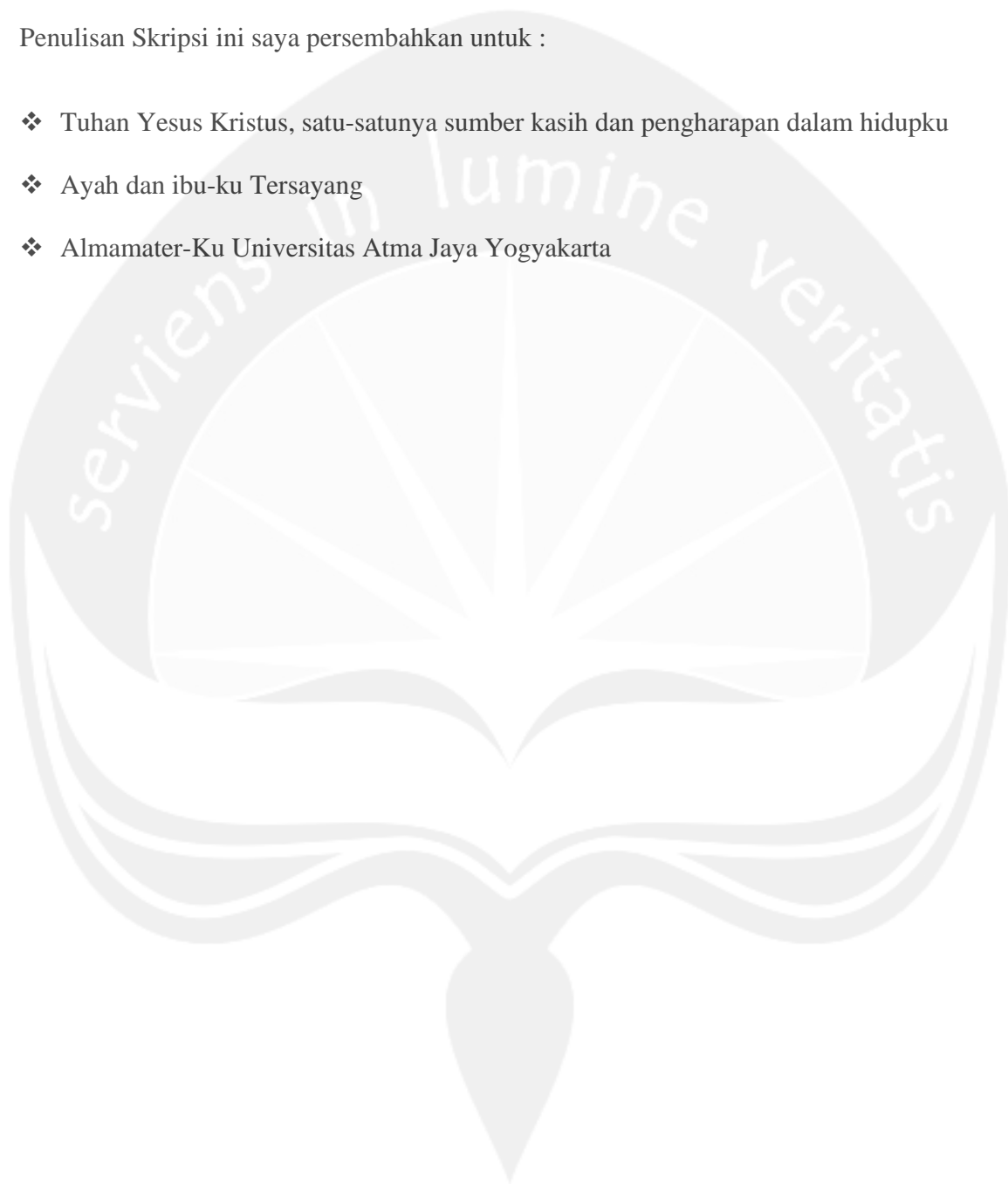
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	63
A.Kesimpulan.....	63
B.Saran-saran	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN	67



PERSEMBAHAN

Penulisan Skripsi ini saya persembahkan untuk :

- ❖ Tuhan Yesus Kristus, satu-satunya sumber kasih dan pengharapan dalam hidupku
- ❖ Ayah dan ibu-ku Tersayang
- ❖ Almamater-Ku Universitas Atma Jaya Yogyakarta



MOTTO

*Sukses bukanlah akhir dari segalanya, kegagalan bukanlah sesuatu yang fatal
Namun keberanian untuk meneruskan kehidupanlah yang diperhatikan*

(Sir Winston Churchill)

*Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa
dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah*

(Thomas Alva Edison)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan bimbinganNya dalam perjalanan saya menempuh studi ini. Akhirnya penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan tugas akhir guna mendapatkan gelar sarjana dengan baik.

Dengan segala keterbatasan yang ada, penulis menyadari bahwa ini masih jauh dari sempurna. Namun penulis mengharapkan dengan karya ini akan menumbuhkan inspirasi sekaligus berguna bagi siapa saja yang tertarik.

Penyelesaian Karya Tulis Ilmiah ini tidak lepas dari bantuan para pihak yang terkait yang telah memberikan dukungan serta doa, oleh sebab itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

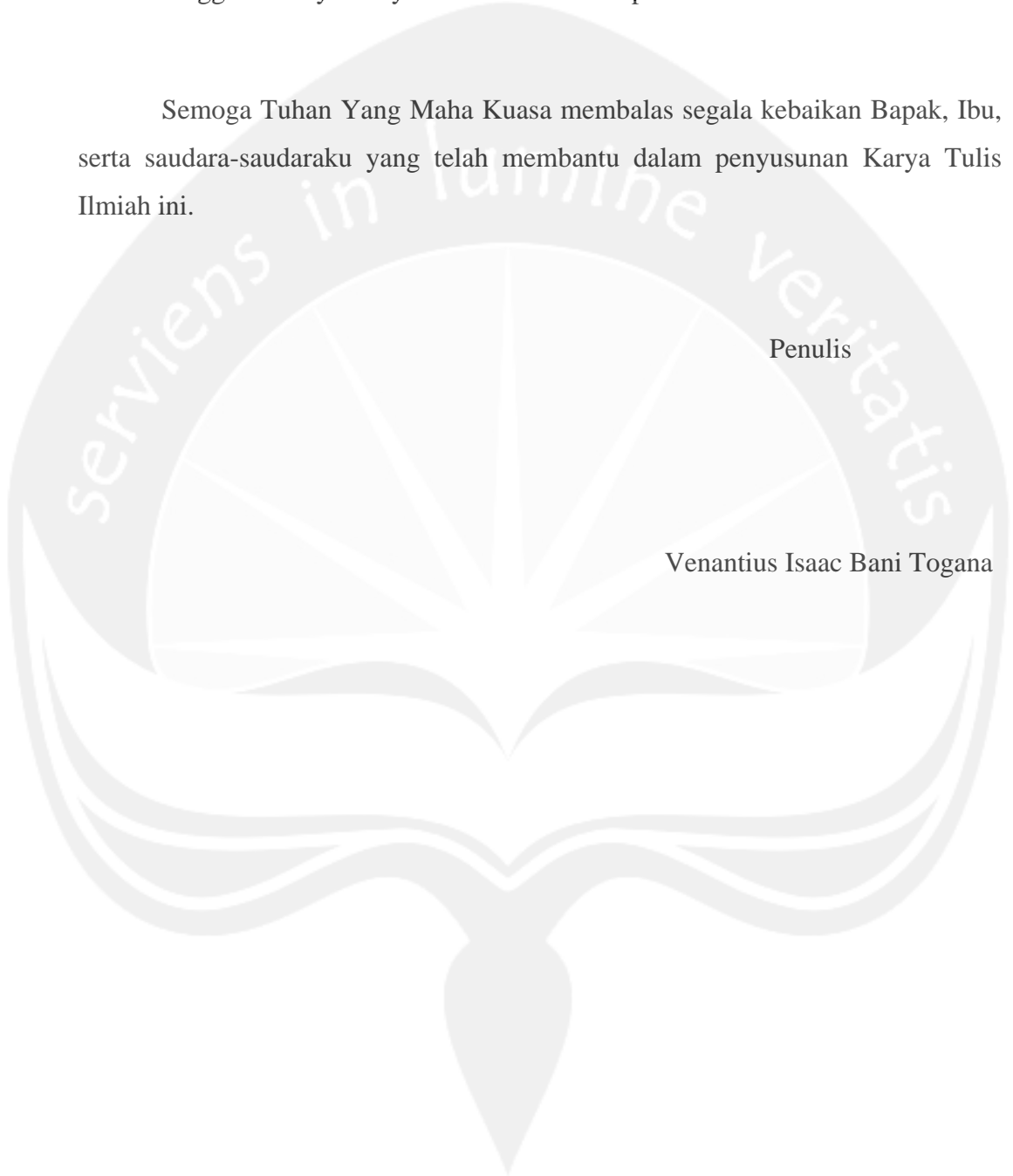
1. Ayah dan Ibu tercinta yang sangat mengasihi penulis serta memberikan doa dan dukungan moral yang menguatkan setiap waktu.
2. Ibu Sundari Handoko selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan memberi masukan-masukan demi terselesaikannya Karya Tulis Ilmiah ini.
3. Ibu Christina selaku Supervisor Sales Promotion Support PT.Kanisius serta staff-staff Sales Promotion Support yang telah mengizinkan saya melaksanakan internship di PT.Kanisius serta membantu saya dalam kelengkapan data yang dibutuhkan oleh penulis.
4. Kakak tersayang Brigita Moris Meta Cynara yang selalu memberikan dukungan serta doa selama penulis kuliah.
5. Pacar tersayang Fanny Susila Rahardjo yang selalu tak henti-hentinya memberikan dukungan, motivasi dan doa selama penulis kuliah.
6. Panji, Ernest, Tina, Harry, dan semua teman-teman saya dikampus yang tidak bisa disebutkan satu-satu yang selalu memberikan dorongan.

7. Serta semua pihak-pihak dan kerabat yang telah terlibat yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dan mensupport saya hingga akhirnya Karya Tulis Ilmiah ini dapat diselesaikan.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa membalas segala kebaikan Bapak, Ibu, serta saudara-saudaraku yang telah membantu dalam penyusunan Karya Tulis Ilmiah ini.

Penulis

Venantius Isaac Bani Togana



ABSTRAK

Kegiatan promosi memiliki peran sangat penting dalam memasarkan produk penerbitan seperti buku. Permasalahan yang diteliti yaitu: 1) bagaimana bentuk-bentuk promosi yang dijalankan *sales promotion support* PT Kanisius? dan 2) bagaimana tumpang tindih peran dalam pelaksanaan promosi PT Kanisius Yogyakarta? Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk-bentuk promosi dan tumpang tindih peran dalam pelaksanaan promosi PT Kanisius Yogyakarta.

Metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian dilaksanakan di Penerbit PT. Kanisius Yogyakarta. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara ditujukan kepada informan penelitian yaitu ibu Murni dan ibu Christina. Subjek penelitian yaitu pegawai *sales promotion support* PT Kanisius. Keabsahan data diuji dengan teknik triangulasi. Data yang terkumpul dianalisis dengan teknik deskriptif analisis melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, display data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa: *pertama*, bentuk-bentuk promosi yang dilakukan yaitu *launching* buku-buku baru di gereja, kampus atau di pasar umum, *networking* dengan *lembaga* gereja guna memasarkan buku-buku rohani, penawaran langsung kepada konsumen, penjualan melalui toko-toko buku, pameran dan *display* dengan mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh pihak lain, promosi melalui media (cetak, elektronik dan maya) dan promosi melalui multimedia, serta kegiatan artistik dalam mendukung promosi. Kedua, adanya tumpang tindih dalam pelaksanaan kegiatan promosi. *Tumpang tindih peran terjadi antara* divisi pasar gereja dan pasar umum serta tumpang tindih antara bagian pasar gereja, bagian pasar umum dan tim artistik dan dunia maya. Tumpang tindih peran memperlihatkan kurangnya pengorganisasian dalam kegiatan promosi disebabkan oleh adanya pembagian tugas yang didasarkan pada wilayah kerja dan sasaran dipandang tidak efektif, tidak ada unsur organisasi yang melayani kebutuhan pegawai di masing-masing unit, dan kurang adanya koordinasi.

Kata kunci: *Promosi, Tumpang Tindih Peran, dan SalesPromotion Support*