

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| LEMBAR PERSETUJUAN..... | i |
| ABSTRAK..... | ii |
| <i>ABSTRACT</i> | iii |
| RINGKASAN..... | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR TABEL..... | xi |
| DAFTAR GAMBAR | 1 |
| BAB I | 1 |
| PENDAHULUAN | 2 |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian | 2 |
| 1.2 Fokus Penelitian dan Pertanyaan Masalah | 7 |
| 1.2.1 Fokus Penelitian | 7 |
| 1.2.2 Pertanyaan Masalah..... | 7 |
| 1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian | 8 |
| 1.3.1 Tujuan Penelitian..... | 8 |
| 1.3.2 Kegunaan Penelitian..... | 8 |
| 1.3.2.1 Kegunaan Teoritis | 9 |
| 1.3.2.2 Kegunaan Praktif..... | 9 |
| BAB II..... | 11 |
| KAJIAN PUSTAKA..... | 11 |
| 2.1 Kajian Literatur | 11 |
| 2.1.1 Review Penelitian Sejenis | 11 |
| 2.1.2 Kerangka Konseptual | 14 |
| 2.1.2.1 Hubungan Masyarakat..... | 14 |
| 2.1.2.1.1 Definisi Humas/Public Relation | 14 |
| 2.1.2.1.2 Fungsi dan Peranan Humas/Public Relation | 17 |
| 2.1.2.1.3 Ruang Lingkup Tugas Humas..... | 19 |
| 2.1.2.2 Strategi Komunikasi Pemasaran..... | 20 |

| | | |
|--|---|-----|
| 2.1.2.2.1 | Definisi Komunikasi Pemasaran | 20 |
| 2.1.2.2.2 | Tujuan Komunikasi Pemasaran..... | 23 |
| 2.1.2.2.3 | Bentuk-Bentuk Komunikasi Pemasaran..... | 25 |
| 2.1.2.2.4 | Proses Komunikasi Pemasaran..... | 27 |
| 2.1.2.3 | Komunikasi Organisasi | 32 |
| 2.1.2.3.1 | Pengertian Komunikasi Organisasi | 32 |
| 2.1.2.3.2 | Fungsi Komunikasi dalam Organisasi | 33 |
| 2.1.3 | Kerangka Teoritis | 34 |
| 2.2 | Kerangka Pemikiran..... | 37 |
| 2.2.1 | Definisi Integrated Marketing Communication..... | 37 |
| 2.2.2 | Elemen-Elemen Integrated Marketing Communication | 38 |
| BAB III | | 45 |
| SUBJEK, OBJEK, DAN METODOLOGI PENELITIAN | | 45 |
| 3.1 | Subjek, Objek, dan Metodologi Penelitian..... | 45 |
| 3.1.1 | Subjek Penelitian..... | 45 |
| 3.1.2 | Objek Penelitian | 49 |
| 3.1.3 | Metodologi Penelitian | 49 |
| 3.1.3.1 | Desain/Paradigma Penelitian..... | 50 |
| 3.1.1.1 | Prosedur Pengumpulan Data | 51 |
| 3.1.1.2 | Rancangan Analisis Data..... | 54 |
| 3.1.1.3 | Kredibilitas dan Tingkat Kepercayaan Hasil Penelitian..... | 56 |
| 3.1.2 | Membuka Akses dan Menjalin Hubungan dengan Subjek Penelitian..... | 58 |
| 3.1.3 | Lokasi dan Jadwal Penelitian | 58 |
| 3.1.3.1 | Lokasi Penelitian | 58 |
| 3.1.3.2 | Jadwal Penelitian..... | 58 |
| BAB IV | | 60 |
| HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | | 60 |
| 4.1 | Hasil Penelitian | 60 |
| 4.1.1 | Hasil Penelitian Mengenai <i>Sales Promotion</i> | 60 |
| 4.1.2 | Hasil Penelitian Mengenai <i>Public Relation</i> | 69 |
| 4.1.3 | Hasil Penelitian Mengenai <i>Advertising</i> | 78 |
| 4.1.4 | Hasil Penelitian Mengenai Event Sponsorship | 88 |
| 4.1.5 | Hasil Penelitian Mengenai <i>Personal Selling</i> | 101 |

| | |
|---|-----|
| 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian | 112 |
| 4.2.1 Pembahasan Strategi Mengenai <i>Sales Promotion</i> | 113 |
| 4.2.2 Pembahasan Strategi Mengenai <i>Public Relation</i> | 115 |
| 4.2.3 Pembahasan Strategi Mengenai <i>Advertising</i> | 117 |
| 4.2.4 Pembahasan Strategi Mengenai Event Sponsorship | 119 |
| 4.2.5 Pembahasan Strategi Mengenai Pesonal Selling..... | 121 |
| BAB V | 123 |
| SIMPULAN DAN SARAN | 123 |
| DAFTAR PUSTAKA | 128 |