



**UNIVERSITAS INDONESIA**

**PERENCANAAN PROGRAM KOMUNIKASI PEMASARAN  
TERPADU DALAM MENINGKATKAN EKUITAS MEREK  
TVS NEO**

**TUGAS KARYA AKHIR**

**DAMAR JUNIARTO  
0903260165**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
PROGRAM SARJANA EKSTENSI  
DEPOK  
JULI 2009**



UNIVERSITAS INDONESIA

**PERENCANAAN PROGRAM KOMUNIKASI PEMASARAN  
TERPADU DALAM MENINGKATKAN EKUITAS MEREK  
TVS NEO**

**TUGAS KARYA AKHIR**

**Diajukan sebagai salah satu syarat guna mencapai gelar  
Sarjana Sosial**

**DAMAR JUNIARTO  
0903260165**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
KEKHUSUSAN PERIKLANAN  
DEPOK  
JULI 2009**

## **HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS**

**Tugas Karya Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan benar.**

**Nama : Damar Juniarto  
NPM : 0903260165  
Tanda Tangan :  
Tanggal : 15 Juni 2009**

## **HALAMAN PENGESAHAN**

Tugas Karya Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Damar Juniarto  
NPM : 0903260165  
Program Studi : Periklanan  
Judul Tugas Karya Akhir : Perencanaan Program Komunikasi Terpadu  
Dalam Meningkatkan Ekuitas Merek TVS Neo

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Pengaji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Ilmu Komunikasi pada Program Studi Periklanan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia**

### **DEWAN PENGUJI**

Pembimbing : Dra. Sri Sedyastuti M.Si ( )  
Pengaji : Drs. Alie Djahri ( )  
Ketua Sidang : Drs. Harun B. Sanif ( )  
Sekretaris Sidang : Dra. Soraya M.Si ( )

Ditetapkan di : Ruang C-203, FISIP Universitas Indonesia

Tanggal : 4 Juli 2009

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah, karena berkat berkah dan rahmat-Nya, Tugas Karya Akhir ini bisa terselesaikan. Penulisan Tugas Karya Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan tanpa lelah dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai dengan penyusunan Tugas Karya Akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menuntaskan penulisan Tugas Karya Akhir ini. Oleh karena itu saya ingin mengucapkan terima kasih kepada:

- (1) Bapak Vijay, Bapak Benny, Ibu Sari dari PT. TVS Motor Company yang telah banyak membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan
- (2) Bapak Rahman Satria, Ibu Amalia, Bapak Syahran Wahab dari PT. Star Reachers Indonesia yang memberi keterangan tambahan yang saya butuhkan
- (3) Ibu Dra. Askariani B. Hidayat M.Si selaku Ketua Program Ekstensi Komunikasi FISIP UI dan Ibu Dr. Martini M.Si selaku Sekretaris Program Ekstensi Komunikasi FISIP UI atas arahan penyusunan Tugas Karya Akhir ini
- (4) Ibu Dra. Sri Sedyastuti M.Si, dosen pembimbing saya yang telah menyediakan bukan hanya waktu, tenaga, dan pikiran tetapi juga menyemangati dan mengarahkan saya untuk penyusunan Tugas Karya Akhir ini
- (5) Drs. Gregorius Hananto, almarhum ayah yang menjadi penyemangat dalam doa
- (6) Ibu Sugini, Mbak Tyas dan istri saya tercinta, Yunita Christiani yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral, dan
- (7) Rafaela Lux Juniarto, buah hati saya yang selalu membuat saya bersemangat.

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah banyak membantu. Semoga Tugas Karya Akhir ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 15 Juni 2009

Damar Juniarto

## **HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Damar Juniarto  
NPM : 0903260165  
Program Studi : Periklanan  
Departemen : Ekstensi Komunikasi  
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Jenis kary : Tugas Karya Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul: Perencanaan Program Komunikasi Terpadu Dalam Meningkatkan Ekuitas Merek TVS Neo beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatka, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal: 15 Juni 2009

Yang menyatakan

(Damar Juniarto)

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR/UCAPAN TERIMA KASIH .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
KARYA ILMIAH UNTUK KEPERLUAN AKADEMIS .....	v
RANGKUMAN EKSEKUTIF .....	vi
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL, GAMBAR, LAINNYA .....	xii
 <b>1. LATAR BELAKANG .....</b>	<b>1</b>
Deskripsi Kondisi Eksternal .....	1
Lingkungan Makro .....	1
Persaingan.....	4
Pasar Sasaran .....	12
Deskripsi Kondisi Internal .....	13
Kondisi Perusahaan .....	13
Produk .....	14
Siklus Kehidupan Produk .....	14
Harga .....	16
Distribusi .....	18
Promosi .....	18
Analisa Khalayak Sasaran .....	19
Survey .....	19
Analisa Masalah .....	21
Kekuatan ( <i>Strength</i> ) .....	21
Kelemahan ( <i>Weakness</i> ) .....	21
Peluang ( <i>Opportunity</i> ) .....	22
Ancaman ( <i>Threat</i> ) .....	22
 <b>II. TUJUAN KOMUNIKASI.....</b>	<b>25</b>
Rincian Masalah .....	25
Tujuan Pemasaran .....	25
Permasalahan .....	25
Solusi Masalah .....	25
Penentuan Tujuan Komunikasi .....	26
 <b>III. PENENTUAN STRATEGI PROGRAM.....</b>	<b>29</b>
Kerangka Strategi .....	29
Penentuan Khalayak Sasaran .....	29
Strategi Dasar Komunikasi Pemasaran yang Terintegrasi .....	29
Strategi Pesan .....	32
Pengembangan Inti Pesan .....	32
<i>Big Idea</i> .....	32

<i>Positioning</i> .....	32
<i>Brand Image</i> .....	33
<i>Product Benefit</i> .....	34
Strategi Penetrasi Pesan .....	34
<i>Pendekatan</i> .....	34
<i>Daya Tarik</i> .....	34
Strategi Media .....	35
Rekomendasi Media .....	35
Penentuan Tujuan Media .....	36
Strategi Penetrasi Media .....	36
<i>Reach</i> .....	37
<i>Frekuensi</i> .....	37
<i>Penjadwalan</i> .....	37
Rekomendasi Media.....	37
<i>Televisi</i> .....	37
<i>Radio</i> .....	38
<i>Majalah</i> .....	39
<i>Surat Kabar</i> .....	40
<i>Media Luar Ruang</i> .....	42

<b>IV. STRATEGI ELEMEN PROMOSI DAN IMPLEMENTASI PROGRAM .....</b>	<b>45</b>
Periklanan .....	46
Tujuan Periklanan .....	46
Strategi Periklanan .....	47
Taktik Periklanan .....	47
Eksekusi Pesan .....	47
<i>TVC</i> .....	47
<i>Versi Wow</i> .....	47
<i>Versi Famous</i> .....	51
<i>Radio</i> .....	55
<i>Versi Made in India</i> .....	56
<i>Print Ad</i> .....	57
a. <i>Versi Fish</i> .....	57
b. <i>Versi Shopping</i> .....	59
Alat Promosi Lainnya ( <i>Below the Line</i> ) .....	60
<i>Outdoor/OOH</i> .....	60
a. <i>Billboard</i> .....	60
b. <i>Giant Ballon</i> .....	60
c. <i>Tempat Parkir</i> .....	60
e. <i>Gimmick</i> .....	61
<i>Helm Fluorescent</i> .....	61
<i>Jaket Fluorescent</i> .....	61
Public Relations .....	61
a. <i>Kuis Radio</i> .....	61
b. <i>Filler TV Magazine</i> .....	61
Event .....	62
Implementasi Media .....	62

<i>Televisi</i> .....	63
a. <i>Pemilihan Stasiun TV</i> .....	63
b. <i>Pemilihan Program</i> .....	64
c. <i>Pemilihan Daypart</i> .....	64
d. <i>Duration Mix</i> .....	64
e. <i>Weight Kampanye</i> .....	65
<i>Radio</i> .....	68
a. <i>Focus Area</i> .....	68
b. <i>Pemilihan Slot Waktu</i> .....	68
c. <i>Jumlah Stasiun Radio</i> .....	68
d. <i>Weight Kampanye</i> .....	68
<i>Majalah &amp; Tabloid</i> .....	68
a. <i>Pemilihan Media</i> .....	68
b. <i>Frekuensi</i> .....	68
<i>Surat Kabar</i> .....	68
a. <i>Pemilihan Media</i> .....	68
b. <i>Frekuensi</i> .....	68
Strategi Penentuan Anggaran .....	68
a. <i>Penentuan Jumlah Dana</i> .....	68
b. <i>Alokasi Dana</i> .....	68
<b>V. EVALUASI, MONITOR, DAN KONTROL .....</b>	<b>69</b>
<i>Pre-test</i> .....	69
<i>Tools</i> .....	69
<i>Tujuan</i> .....	69
<i>Metode</i> .....	69
<i>Output</i> .....	70
<i>Post Test</i> .....	70
<i>Tools</i> .....	70
<i>Tujuan</i> .....	70
<i>Metode</i> .....	70
<i>Output</i> .....	70
Budget .....	70
Daftar Pustaka .....	73
Lampiran .....	xii

## **DAFTAR TABEL, GAMBAR, DAN LAINNYA**

### **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1: Penjualan Sepeda Motor Januari-Februari 2009 .....	3
Tabel 1.2: Merek Sepeda Motor yang Dimiliki di Tahun 2007 .....	5
Tabel 1.3: Kategori Motor yang Diproduksi .....	5
Tabel 1.4: Matriks Pesan Komunikasi Motor Bebek .....	11
Tabel 1.5: SES Level .....	12
Tabel 1.6: Data Penjualan TVS Neo bulan Januari 2009 .....	16
Tabel 1.7: Perbandingan Harga Motor Bebek 2009 .....	17
Tabel 2: FCB Planning Model TVS Neo .....	27
Tabel 4.1: Tingkat TARPs per minggu .....	62
Tabel 4.2: Alokasi Dana TVS 2010 .....	64

### **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1: Siklus Kehidupan Produk TVS Neo .....	15
Gambar 1.2: Pertarungan Harga Motor Bebek .....	18
Gambar 3: <i>Integrated Marketing Communication</i> .....	29
Gambar 4.1: Perencanaan Komunikasi 360 derajat TVS Neo .....	42
Gambar 4.2: Tahapan Komunikasi TVS Neo 2010 .....	43

### **DAFTAR GRAFIK**

Grafik 1.1: Kaitan Kebutuhan Transportasi dan Ekonomi .....	19
Grafik 1.2: Kehadiran Sepeda Motor Dapat Membantu Ekonomi .....	20
Grafik 1.3: Tahu Akan Merek TVS Neo .....	20
Grafik 1.4: Suka Akan Iklan TVS Neo .....	21
Grafik 3.1: Perbandingan Efektivitas dan Efisiensi Media .....	34
Grafik 3.2: Konsumsi Media Pria dan Wanita Usia 25-40 Tahun .....	40
Grafik 4.1: <i>TV Station Mapping</i> .....	60
Grafik 4.2: Pola Menonton TV Berdasar Jenis Kelamin .....	61