

**ANALISIS SEMIOTIK IKLAN OPERATOR SELULER GSM AXIS
(Studi Pada Surat Kabar Jawa Pos Edisi 1 Januari 2009)**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Guna Memenuhi
Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Sosial (S.Sos) Dalam Bidang
Ilmu Komunikasi**



Oleh :

**Nurul Huda
NIM. B06205053**



**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
FAKULTAS DAKWAH
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
SURABAYA
JULI 2009**


Gajah Belang

- Jl. Jemur Wonorejo Lebar No. 24 ☎ 031 - 8439407,
- Gbang Lor No. 5 ☎ 031 - 5953789

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh Nurul Huda ini, telah diperiksa dan disetujui untuk
diujikan

Surabaya, 03 Juli 2009
Pembimbing



Drs. Yoyon Mudjiono, M.Si
Nip. 195409071982031003

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Skripsi Oleh **Nurul Huda** ini telah telah dipertahankan
di depan Tim Penguji Skripsi

Surabaya, 23 Juli 2009

Mengesahkan

Fakultas Dakwah

Institut Agama Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan,



Prof. Dr. S. Shonhadji Sholeh, Dip. Is

Nip. 19490728196712101

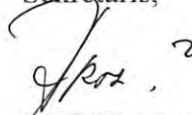
Ketua,



Drs. Yoyon Mudjiono, M.Si

Nip. 195409071982031003

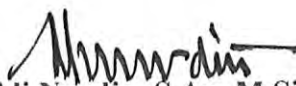
Sekretaris,



Moch. Choirul Arief, S.Ag, M.Fil.I

Nip. 197111017199803101

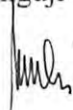
Penguji I,



Ali Nurdin, S.Ag, M.Si

Nip. 197106021998031001

Penguji II,



Dra. Hj. Luluk Fikri Zuhriyah, M.Ag

Nip. 1969120419970332007

Sehingga ada ketergantungan antara pembaca dan media surat kabar tersebut, karena materi yang disajikan dalam berita tersebut merupakan daya tarik yang bisa mengundang keingintahuan masyarakat atau pembaca. Semua itu adalah kebutuhan masyarakat yang tidak bisa dipungkiri pada saat sekarang.

Iklan sebagai bagian dari *marketing mix* telah menjadi bagian telah menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari masyarakat di dunia. Dimana sejak kita bangun tidur telah diterpa produk iklan. Iklan memang sudah menjadi hal yang sangat dekat dengan kehidupan kita sehari-hari.

Pesan yang disampaikan melalui media memiliki kekuatan yang maha besar untuk membentuk perilaku, pandangan atau tindakan dari khalayaknya. Maka tak jarang produk yang laku di pasaran adalah produk yang kemasan iklannya bagus, slogannya mudah diingat, model iklannya terkenal, berhasil mempersuasi penonton dan intensitas yang cukup tinggi, sehingga masyarakat secara tidak sadar menelan mentah-mentah isi dari iklan tersebut tanpa mempertimbangan terlebih dahulu.

Periklanan diakui atau tidak sekarang telah menjadi bagian dari sebuah sistem perekonomian. Karena perusahaan yang ingin mengiklankan produknya menggunakan biro iklan untuk membuat iklan dan media sebagai penyampai pesan iklan seperti surat kabar, televisi dan sebagainya. Sehingga semakin terbukanya pekerjaan yang lahir dari fenomena dari iklan.

Keberhasilan dari suatu perekonomian secara nasional banyak ditentukan oleh kegiatan-kegiatan periklanan seperti negara tetangga kita Singapura, dimana kegiatan periklanan dalam menunjang usaha penjualan yang menentukan kelangsungan hidup produksi pabrik-pabrik, terciptanya lapangan kerja, serta adanya hasil yang menguntungkan dari uang yang diinvestasikan.

Pada dasarnya periklanan adalah bagian dari kehidupan industri modern dan hanya bisa ditemukan di negara-negara maju atau negara yang tengah mengalami perkembangan ekonomi secara pesat. Kehidupan dunia modern kita saat ini sangat tergantung pada iklan, tanpa iklan produsen dan distributornya tidak akan dapat menjual barangnya, sedangkan disisi lain para pembeli tidak akan memiliki informasi yang memadai mengenai produk barang atau jasa yang tersedia di pasar. Jika itu terjadi maka dunia industri dan perekonomian modern pasti akan lumpuh. Jika sebuah perusahaan mempertahankan tingkat keuntungan, maka ia harus melangsungkan kegiatan-kegiatan periklanan secara memadai dan terus menerus.

Komunikasi periklanan di Indonesia belum lama berkembang, namun secara signifikan sistem tersebut telah memberikan pengaruh terhadap perekonomian nasional baik secara makro dan mikro.

Dalam tataran perekonomian secara makro keberadaan periklanan sangat penting bagi denyut perekonomian bangsa ini. Dengan adanya kegiatan komunikasi periklanan yang melibatkan dana sangat besar, periklanan ikut

menipiskan dugaan adanya persekongkolan tarif antar operator besar yang sempat mencuat beberapa waktu lalu. Tarif murah kebanyakan ditawarkan untuk komunikasi sesama pelanggan (*on-net*) namun untuk komunikasi antar operator (*off-net*) masih memiliki tarif yang mahal. Tarif murah lain yang sering ditawarkan hanya untuk memanfaatkan jalur jaringan yang sepi pada saat *off peak* sedangkan tarif *on peak* sebagian masih mahal. Operator besar yang memiliki pangsa pasar terluas cenderung memiliki tarif regular (*on peak, on-net* dan *off-net*) yang jauh lebih mahal dibandingkan operator kecil atau operator baru yang muncul belakangan. Apakah tarif murah dapat menjadi strategi efektif untuk menarik konsumen?

Oleh karena itu Media Bukanlah Seperti yang yang digambarkan, memberitakan apa adanya, cermin dari realitas. media media seperti kita lihat, justru mengkonstruksi sedemikian rupa realitas. tidak mengherankan jikalau kita tiap hari secara terus-menerus menyaksikan bagaimana peristiwa yang sama diperlakukan secara berbeda oleh media peristiwa yang diberitakan, ada yang tidak diberitakan. ada menganggap penting, ada juga yang tidak menganggap sebuah berita. semua kenyataan ini menyadarkan kita betapa subyektifnya iklan/ berita. Mengetenagahkan perbedaan semacam ini, tentu bukan bias atau distorsi dari pemberitaan iklan/media. Ini untuk memberikan

Sedangkan menurut Frank Jefkins (1997) iklan adalah pesan yang diarahkan untuk membujuk orang untuk membeli. Definisi standar dari periklanan biasanya mengandung enam elemen :

Periklanan adalah bentuk komunikasi yang dibayar, walaupun beberapa bentuk periklanan seperti iklan layanan masyarakat, biasanya menggunakan ruang khusus yang gratis.

Selain pesan yang harus disampaikan harus dibayar, dalam iklan juga terjadi proses identifikasi sponsor. Iklan bukan hanya menampilkan pesan mengenai kehebatan produk yang ditawarkan, tapi juga sekaligus menyampaikan pesan agar konsumen sadar mengenai perusahaan yang memproduksi produk yang ditawarkan.

Upaya membujuk dan mempengaruhi konsumen. Periklanan memerlukan elemen media massa sebagai media penyampai pesan kepada audiens sasaran.

Periklanan mempunyai sifat bukan pribadi, periklanan adalah audiens. Dalam iklan harus jelas ditentukan kelompok konsumen yang jadi sasaran pesan.

Secara sederhana iklan didefinisikan sebagai "Pesan yang menawarkan suatu produk yang ditujukan kepada masyarakat lewat media". Pada

memaknakan simbol atau tanda yang telah di organisasikan dalam sistem kebahasaan.

Pada hakikatnya bahasa berhubungan langsung dengan persepsi manusia, dan menggambarkan bagaimana ia menciptakan dunia dan mewarnainya dengan simbol-simbol yang digunakannya. Bahasa merupakan medium atau sarana bagi manusia yang berpikir dan berkata tentang suatu gagasan, sehingga boleh dikatakan bahwa pengetahuan itu adalah bahasa. Apa yang di ungkapkan melalui bahasa merupakan lambang dan dunia nyata, dunia kita lihat secara konkret maupun penggambaran konsep-konsep lain yang abstrak. Bagi manusia, bahasa, merupakan faktor utama yang menghasilkan persepsi, pendapat dan pengetahuan.

Studi tentang bahasa merupakan studi yang penting mengenai cara manusia hidup, berpikir, berpengetahuan, menyusun konsep tentang dunianya lalu mengungkapkannya secara lisan maupun tulisan. Bahasa, merupakan petunjuk mutu dan kekayaan pengetahuan suatu bangsa bagaimana mereka mengkonsepkan dunianya

Untuk kepentingan komunikasi verbal, bahasa di pandang sebagai suatu wahana penggunaan tanda-tanda atau simbol-simbol untuk menjelaskan suatu konsep tertentu. Bahasa memiliki kekayaan simbolisasi verbal dan dipandang sebagai upaya manusia : Pertama,

Untuk mengetahui lebih jelas perbedaan antara isyarat, tanda, dan lambang dapat diketahui melalui tabel berikut ini:

Tabel I.I

Perbedaan antara isyarat, tanda dan Iklan /Simbol

NO	ISYARAT	TANDA	IKLAN/SIMBOL
01	Diberitahukan oleh subyek kepada obyek (subyek aktif)	Subyek diberitahukan oleh obyek (subyek pasif)	Subvek dituntun Memahami obyek (subyek aktif)
02	Mempunyai satu arti	Hanya memuat dua arti	Mempunyai lebih banyak arti (sedikitnya dua arti)
03	Diberitahukan oleh subyek secara langsung (berlaku satu kali)	Subyek diberitahukan obyek terus menerus (berlaku secara tetap)	Subyek dituntun memahami objek secara terus menerus (berlaku secara tetap)
04	Abstrak	Dikenal diketahui oleh manusia dan binatang setelah diajarkan berulang-ulang	Hanya manusia yang memahaminya
05	Yang dipakai untuk isyarat tidak ada	Yang dipakai untuk tanda selalu punya	Yang dipakai untuk lambang / simbol tidak

tersebut, juga berdasarkan hubungan antara istilah atau ungkapan itu dengan sesuatu yang diacunya. Artinya iklan dapat dijadikan sarana informasi bagi masyarakat hal ini yang kemudian bisa menyebabkan seberapa besar pengaruh iklan terhadap kebutuhan konsumen (masyarakat). Sehingga akibat kemasan yang disajikan dalam pembuatan sebuah iklan bisa menciptakan citra (image) maka iklan bisa memperoleh hasil yang memuaskan. Kedua, *Teori kontekstual*, teori ini menyatakan bahwa makna selalu terikat. Pada lingkungan cultural dan ekologis pemakai bahasa tertentu. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa untuk memahami makna pesan yang terkandung dan sebuah iklan tersebut, peneliti harus memperhatikan dan mengikut sertakan konteks pesan tersebut. Sesuai dengan pendapat simologi dan mitologi Roland Barthes. Signifikasi tahap pertama merupakan hubungan antara *Signifer* (penanda) dan *Signified* (penanda) di dalam sebuah tanda terhadap realitas eksternal disini Barthes menyebutnya sebagai denotasi yaitu makna yang paling nyata dari tanda sedangkan konotasi merupakan istilah yang menunjukkan atau menggambarkan interaksi yang terjadi ketika bertemu perasaan atau emosi dari pembaca serta nilai-nilai dari pesan yang terdapat dalam sebuah iklan. Dengan kata lain denotasi adalah apa yang digambarkan, tanda terhadap sebuah objek sedangkan konotasi adalah bagaimana cara kita menggambarnya. sesuai dengan tanda melalui mitos (*Myth*). Mitos adalah bagaimana seseorang menjelaskan atau memahami beberapa aspek yang ada, mitos disini merupakan produk kelas sosial yang mempunyai suatu

dominasi, mitos juga dapat berangkai menjadi metodologi kesatuan-kesatuan komunikasi untuk mengetahui atau menentukan ideologi dalam teks makna sebuah iklan yaitu dengan jalan meneliti konotasi-konotasi yang terdapat pada sebuah iklan tersebut. Metodologi menyajikan interaksi arti atau makna dari fakta sejarah seperti halnya dengan yang meneliti kaji dari sebuah iklan operator seluler GSM Axis. Dalam pembuatan sebuah iklan operator seluler juga menggali sebuah metodologi dari operator seluler tersebut. Dengan adanya ideologi dan berdasarkan asumsi yang ada diharapkan memberikan indikasi ke arah fakta-fakta yang ada.

Melihat deskripsi umum tentang tanda, isyarat dan iklan dan hubungan antara penanda dan petanda serta pendapat para tokoh sebagai pencetus ide semiotika komunikasi, maka peneliti lebih condong ada pendapat Ronald Barthes yang berkiblat pada ilmuwan asal benua Eropa yaitu Ferdinand de Saussure, sebab pendapat tersebut sesuai dengan yang akan diteliti oleh peneliti yaitu menemukan makna yang terkandung dalam sebuah lambang atau simbol yang terdiri dan tanda-tanda, yang mengandung unsur-unsur metodologi dan cerita-cerita rakyat yang dapat memberi indikasi ke arah fakta-fakta sejarah yang ada pada wilayah tempat peneliti melakukan penelitian.

Hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa: Produksi iklan “Moncong Putih” di Televisi Swasta secara teoritis memang sangat sempurna dengan sifat-sifat iklan pada umumnya. Meskipun pesan yang disampaikan dalam iklan tersebut antara audio dan video mampu membangun tentang simbol-simbol PDI Perjuangan. Dengan tidak meninggalkan fungsi media Televisi iklan “Moncong Putih” adalah sebagai bukti kekuatan iklan PDIP dalam menghadirkan identitasnya. Sehingga makna yang ditimbulkan dari pesan iklan adalah ajakan bagi seluruh masyarakat Indonesia untuk mencoblos Partai Demokrasi Indonesia Perjuangan (PDIP) No:18. sedangkan proses konstruksi iklan moncong putih hanya sampai pada kognisi sosial masyarakat. Karena ternyata iklan Partai Demokrasi Indonesia Perjuangan (PDIP) tidak mampu mengkonstruksi pada sisi afektif dan behavior pada masyarakat.

Sehingga pada pemilu tahun 2004 ini Partai Demokrasi Indonesia Perjuangan (PDIP) telah dianggap gagal dalam membangun citra Partai PDIP sendiri, sehingga menjadikan PDIP tidak dapat memenangkan pemilu tahun 2004.

2. Penelitian yang kedua ini berjudul: Makna Simbol “suporter” Persebaya (Analisis Semiotologi). Penelitian tersebut dilakukan pada tahun 2004 dalam penelitian tersebut dapat dirumuskan sebuah permasalahan apa makna yang terkandung dalam sebuah simbol “suporter” Persebaya. Sudut pandang yang digunakan dalam penelitian ini ialah : mencari makna yang

terkandung dalam simbol “supporter” Persebaya dengan menggunakan analisis semiologi Roland Barthes.

Hasil penelitian tersebut disimpulkan bahwa semiotik merupakan sebuah teks sosial yang bisa digunakan untuk memahami dinamika masyarakat selama periode pada saat simbol itu mulai dimunculkan. Simbol tersebut berusaha mempresentasikan kenyataan yang ada dalam masyarakat. Simbol yang ditampilkan merupakan bagian dan kesadaran budaya masyarakat setempat dan simbol mampu memberikan gambaran realitas sosial yang sesungguhnya.

Ada hubungan yang sangat erat antara tanda-tanda dalam simbol dengan realitas sosial. Meskipun simbol penuh dengan permainan tanda, namun tidak berarti anda tersebut kehilangan makna/ referensi realitas sosial. Dengan kata lain tanda dalam simbol tetap memiliki kaitan yang erat dengan konteks sosial historis dimana tanda-tanda tersebut diciptakan, dalam hal ini simbol menginterpretasikan tanda dengan realitas sosial.

Dari interpretasi simbol diatas, maka dapat dikatakan bahwa, dan semua tanda-tanda yang ada dalam simbol “supporter” Persebaya merupakan gambaran Bonek secara keseluruhan.

dijadikan sebagai pijakan untuk menentukan mana yang dirugikan dan mana yang diuntungkan. Sehingga khalayak lebih teliti dalam mendapatkan sebuah iklan dari sebuah teks media tersebut.

B. Unit Analisis.

Disini peneliti memfokuskan pada satu tema yaitu: dalam analisis Semiotik iklan operator seluler GSM Axis edisi 1 Januari 2009 di surat kabar Jawa Pos.

C. Tahap Penelitian

Adapun tahapan penelitiannya adalah sebagai berikut:³¹

1. Mencari Topik.

Dalam hal ini peneliti membaca dan mengamati iklan perang tarif yang sekira cocok bagi peneliti, yang terdapat dalam surat kabar yang diamati peneliti, dengan lebih mengutamakan media massa seperti media cetak untuk mencari sebuah fenomena yang terkait dengan peneliti perlukan sebagai bahan acuan.

³¹ Alex Sobur, *Analisis Teks Media: Suatu Pengantar Untuk Analisis Wacana, Analisis Semiotik, Dan Analisis Framing* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006), h. 154

2. Menentukan Alasan Dari Penelitian.

Setelah mencari data dari berbagai media cetak peneliti kemudian membaca dan mengkliping sebuah media tersebut. akhirnya disini peneliti menentukan sebuah tema yang dianggap cocok dengan konsentrasi kahlayak yaitu komunikasi. dengan tema yaitu: Analisis Semiotik iklan operator seluler GSM Axis pada surat kabar Jawa Pos, edisi 1 Januari 2009.

3. Menentukan Metode Pengolahan.

Dalam hal ini peneliti memilih untuk menggunakan metode pengolahan data dengan memakai analisis semiotik.

4. Klasifikasi Data.

Dalam mengkalsifikasikan data peneliti mencoba untuk mendokumentasikan data yang merupakan catatan peristiwa sudah berlalu. Dokumen tersebut umumnya berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari surat kabar Jawa Pos.

Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.³²

³² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2008), h. 240.

D. Sumber dan Jenis Data.

Sedangkan untuk teknik sumber data, pengumpulan data serta teknik analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Dalam suatu penelitian dikenal ada dua jenis data. Yaitu data primer dan data sekunder.

Data Primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan responden. Dalam hal ini kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati merupakan sumber utama data.

Adapun penggunaan data primer dalam penelitian ini dengan maksud : menghindari bias informasi, sebab data primer diperoleh dari tangan pertama kemungkinan terjadi bias informasi lebih kecil bila di bandingkan dengan data yang diperoleh data pihak lain (literatur) serta melengkapi data sekunder yang ada. Hal ini karena ada informasi yang penting yang tidak diperoleh dari data sekunder karena dalam rangka mencapai validitas dan reliabilitas data

Adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan responden. dalam hal ini kata-kata dan tindakan yang digunakan adalah data dukumen dari teks media tersebut. Sesuai dengan tema yang diambil yaitu: Analisis Semiotik iklan operator seluler GSM Axis Jawa Pos, edisi 1 Januari 2009.

Adapun penggunaan data ini dengan masud menghindari bias informasi, sebab data primer diperoleh dari tangan pertama kemungkinan terjadi bias

informasi lebih kecil bila dibandingkan dengan data yang diperoleh dari pihak lain yaitu: literatur dan lain-lain. Sebagai bahan pertimbangan, untuk membandingkan data primer dengan sekunder dalam rangka mencapai kevalidan data yang diperoleh.

Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil survei yang belum diolah serta di studibandingkan terhadap studi-studi yang telah dilakukan. Walaupun sering dikatakan bahwa sumber data tertulis atau sumber data di luar kota dan tindakan merupakan sumber kedua, jelas hal tersebut tidak bisa diabaikan. Sementara itu penggunaan data sekunder dalam penelitian ini dikarenakan adanya beberapa hal yang menguntungkan. Adapun keuntungan dari pemanfaatan data yang tersedia (data sekunder) adalah disini peneliti tidak merekrut dan melatih pewawancara, mengumpulkan sampel dan mengumpulkan data di lapangan yang menurut peneliti disini banyak memakan waktu dan energi.

E. Tehnik Pengumpulan Data.

Dari sedemikian tahap untuk memperoleh data, peneliti selanjutnya mengumpulkan data. Tidak semua bentuk dapat digunakan seluruh tehnik yang ada, semua harus disesuaikan dengan situasi yang menjadi subjek penelitian.

Yang menurut peneliti data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data yang di inginkan oleh peneliti. Sebab tanpa mengetahui tehnik

pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan³³. Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan selalu ada hubungan antara metode pengumpulan data dengan masalah penelitian yang ingin dipecahkan. Masalah memberi arah dan mempengaruhi metode dan pengumpulan data, banyak masalah yang dipecahkan karena metode untuk memperoleh data yang digunakan tidak memungkinkan ataupun metode yang tidak akan dapat menghasilkan data yang diinginkan.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dokumentasi menurut Suharsimi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, atau sebagainya. Disini dokumen adalah sebagai model perbandingan dan generalisasi dari objek yang ada. Model ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder peneliti harus bisa menyeleksi dokumen yang terkait dengan penelitian yang dilakukan. artinya disini peneliti lebih banyak mengumpulkan data-data dari media cetak yang dianggap sekiranya mempunyai keterkaitan dengan tema yang dipilih peneliti yaitu: Analisis Semiotik operator seluler GSM Axis pada surat kabar Jawa Pos, edisi 1 Januari 2009.

F. Teknik Analisis Data.

Sebenarnya analisis data merupakan satu kegiatan yang dilakukan oleh penulis dalam mengelola data-data yang diperoleh pada saat melakukan

³³ *Ibid.*, h. 224.

penelitian di lapangan. Analisis data merupakan bagian yang amat penting dalam metode ilmiah, karena dengan analisisnya ialah data tersebut dapat diberi arti makna yang berguna memecahkan masalah penelitian.³⁴

Mengingat analisa data merupakan bagian yang paling penting dalam penelitian ini, maka analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

Analisis Semiotik model Roland Barthes. Penggunaan Teknis analisis karena peneliti hendak memahami makna melalui (1) pesan Ikonik yang terkodekan (konotasi yang muncul dalam lambang) (2) pesan Ikonik yang tidak terkodekan (denotasi dalam lambang).

Selain itu dalam penerapan metode semiotik ini peneliti juga menghendaki pengamatan secara menyeluruh dari semua lambang. Peneliti diminta untuk memperhatikan koherensi makna antara bagian dalam lambang. Seperti halnya analisis wacana menurut *Little John* (1996: 83-84) ada tiga masalah yang hendak diulas dalam analisis semiotik. Pertama masalah makna (*the problem of meaning*). Bagaimana orang memahami pesan ? kedua, masalah tindakan (*the problem of action*) atau pengetahuan tentang bagaimana memperoleh sesuatu melalui sebuah lambang. Ketiga, masalah koherensi (*problem of coherence*) menggambarkan bagaimana membentuk koherensi makna antara bagian dalam iklan.³⁵

³⁴ Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988), h 405.

³⁵ Alex Sobur, *Analisis Teks Media: Suatu Pengantar Untuk Naalisis Wacana, Analisis Semiotic Dan Analisis Framing* (Bandung : Remaja Rosda Karya, 2002), h. 147-148.

Dari gambar tersebut Barthes, seperti yang dikutip Fiske menjelaskan bahwa Signifikasi tahap pertama merupakan hubungan antara *signifier* dan *signified* didalam sebuah tanda terhadap realitas (*reality*) eksternal. Barthes menyebutnya sebagai denotasi yaitu makna paling nyata dan tanda.

Sedangkan untuk tahap kedua Barthes menamakannya sebagai konotasi. Pada signifikasi tahap kedua berhubungan dengan isi, tanda bekerja melalui mitos (*Myth*) Mitos adalah bagaimana kebudayaan menjelaskan atau memahami beberapa aspek tentang realitas atau gejala alam. Menurut Susilo (2000 : 24) berpendapat bahwa mitos adalah suatu wahana dimana suatu ideologi berwujud, mitos juga dapat berangkat menjadi ideologi yang memainkan peranan penting dalam kesatuan-kesatuan yang menunjukkan arti yang terdapat dalam iklan tersebut. Yang perlu diamati pada tahap konotasi ini ialah pemilihan kata-kata maupun gambar yang terdapat pada iklan, hal itu dikarenakan konotasi mempunyai makna subyektif atau setidaknya intersubyektif. Kehadiran dari makna konotasi ini terkadang tidak disadari, oleh karena pembaca teralihkan oleh makna denotasi sebagai makna yang mudah terbaca.

Analisis semeotika yang dikejakan oleh peneliti disini mengacu pada pendekatan *Semiotik model Roland Barthes*. Disini mendasarkan bahwa adanya tanda-tanda yang ada kemungkinan untuk melakukan hubungan komunikasi dan unsur linguistik bukan satu-satunya sebagai kategori yang

ada, karena adanya tanda-tanda itu sangat luas.³⁷ Tetapi disini peneliti tidak menolak dari salah satu definisi karena menurut peneliti disini melihat bahwa adanya tanda yang ada pada iklan tersebut memang adalah bagian dari hasil dari komunikasi yang ada dari tanda tersebut. Kalimat yang ada pada iklan sekaligus gambar di surat kabar Jawa Pos adalah petanda . sedangkan sebagai penandanya adalah konsep tentang kalimat dan gambar itu sendiri. Yang kemudian menjadikan dari kedua penanda dan penanda tersebut menjadi iklan yang utuh.

³⁷ Alex Sobur. *Analisis teks media, Suatu Pengantar Untuk Analisis Wacana dan Analisis Semeotik Dan Analisis Faraming* (Bandung: Rosdakarya, 2001) h. 127.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data.

1. Deskripsi Obyek Penelitian.

a. Sejarah Singkat Dan Profil Pembaca Jawa Pos.

Keberadaan PT. Temprina Media Grafika tidak bisa dilepaskan dari sejarah berdirinya surat kabar Jawa Pos. Surat kabar Jawa Pos dirintis oleh The Chung Sen (Soeseno Tedjo) seorang warga negara Indonesia kelahiran Batam. Soeseno Tedjo membina relasi dengan perusahaan surat kabar untuk kelancaran iklan filmnya. Pada saat itu di Surabaya hanya ada beberapa penerbitan pers yaitu Perwata Surabaya, Terompet Masyarakat dan Perdamaian. Perwata Surabaya adalah satu-satunya surat kabar yang mampu bersaing dengan perusahaan penerbitan di Jakarta seperti Sin Po dan Ken Po. Keuntungan yang dicapai oleh surat kabar Sin Po dan Ken Po membuat Soeseno Tedjo tertarik untuk memiliki surat kabar sendiri.

Kemudian pada tanggal 1 Juli 1949 Soeseno Tedjo mendirikan PT. Perusahaan Penerbitan dan Percetakan Djawa Post Concern Limited, penerbit surat kabar Java Post. Dalam perjalanan waktu bentuk dan nama Java Post berubah menjadi *Java Post* (1952), *Java Post* (1955),

Djawa Post (1958), *Djawa Pos* (1982), *Jawa Pos* (1989). Jawa Pos merupakan harian pagi tertua yang mampu bertahan hingga saat ini.

Dengan usahanya, Soeseno Tedjo berhasil mengangkat nama Jawa Pos sehingga pada tahun 1950-an Jawa Pos mampu menambah surat kabarnya menjadi tiga yaitu dalam bahasa Indonesia, bahasa Tionghoa dan bahasa Belanda. Kemudian Koran Harian berbahasa Belanda diubah namanya karena pada saat itu Presiden anti terhadap Belanda. Sedangkan yang berbahasa Tionghoa tidak terbit sama sekali, maka hanya tinggal Jawa Pos yang semakin hari semakin menurun oplahnya.

Karena ketiga putra Soeseno Tedjo tidak satupun yang tinggal di Indonesia untuk membantu menjalankan perusahaannya, maka Soeseno Tedjo tidak berani menanamkan modal pada mesin cetak generasi baru yang lebih modern untuk meningkatkan kualitas penerbitan. Oleh karena itu hasil cetaknya semakin menurun hingga tinggal sekitar 6.700 eksemplar per hari.

Pada tanggal 1 April 1982 saham PT. Jawa Pos dibeli oleh PT. Grafiti Pers yang menerbitkan majalah Tempo dan Direktur Utama PT. Grafiti Pers menugaskan Bapak Dahlan Iskan, sekarang pemilik saham terbesar di Jawa Pos, untuk melakukan perbaikan-perbaikan. Kemudian dilakukan perbaikan di semua aspek untuk mengejar ketertinggalan selama itu. Pada tanggal 29 Mei 1985 berdasarkan Akte

Notaris Liem Sien Hwa SH No. 23 pasal 1 menyatakan merubah nama PT. Jawa Pos Concern menjadi PT. Jawa Pos hingga sekarang.

Perubahan lain yang dilakukan PT. Jawa Pos adalah dalam hal permodalan. Modal yang semula hanya dimiliki secara tunggal oleh Bapak Soeseno Tedjo, maka sehubungan dengan peraturan Menteri Penerangan No. 01/Per/Menpen/84 tentang Surat Ijin Usaha Penerbitan Pers (SIUPP) khususnya tentang kepemilikan saham maka 20 % dari saham perusahaan dapat dimiliki oleh wartawan dan karyawan sedangkan 80 % yang lain dimiliki oleh PT. Grafiti Pers sebagai induk perusahaan PT. Jawa Pos sehingga dapat meningkatkan semangat karyawan dan wartawan karena akan timbul perasaan memiliki. Oleh karena PT. Grafiti Pers pengelola majalah Tempo, maka dilakukan perbaikan-perbaikan lagi antara lain terhadap kualitas produk, peningkatan kualitas sumber daya manusianya serta membenahi manajemen didalamnya, sehingga pada tahun 1990 oplah Jawa Pos meningkat menjadi 300.000 eksemplar dan pada awal tahun 1991 melambung menjadi 600.000 eksemplar. Perkembangan yang sangat pesat ini tercatat sebagai perkembangan tercepat di Asia.

PT Jawa Pos yang pesat perlu didukung oleh layanan percetakan yang harus mampu mendukung aspek mutu atau kualitas, ketepatan waktu, dan jumlah sesuai yang diminta. Untuk itu bagian percetakan yang awal mulanya merupakan bagian dari departemen produksi PT

Jawa Pos kemudian dipisahkan menjadi perusahaan berbadan hukum sendiri dengan Akta Pendirian Perusahaan tertanggal 29 Nopember 1996. Pertimbangan lain adalah :

Surat kabar Jawa Pos oplahnya semakin bertambah sehingga membutuhkan tambahan mesin- mesin cetak. Untuk mengoptimalkan kapasitas produksi selain untuk mencetak koran Jawa Pos maka mesin- mesin tersebut juga dipergunakan untuk mencetak media cetak selain koran Jawa Pos.

- 1) Diperlukan tempat yang lebih luas, representatif dan strategis untuk memperluas jangkauan layanan dan perkembangan variasi produk-produk media cetak.
- 2) Mengintegrasikan layanan Sistem Cetak Jarak Jauh (SCJJ) yang dimulai tahun 1996. Pengembangannya kemudian diperluas lagi yaitu pada tahun 1997 ke Solo, 1998 ke Bekasi, 1999 ke Banyuwangi, 2000 ke Nganjuk, 2001 ke Bali, 2002 ke Cengkareng, 2003 ke Semarang, dan 2005 ke Jember.
- 3) Pengembangan pasar komersial di luar cetakan reguler untuk mengurangi kapasitas dari mesin-mesin cetak koran (mesin web), yang mana secara umum hanya terpakai 35 % dari kapasitas yang sebenarnya. Selain itu ditujukan untuk membuka peluang bisnis development baru yaitu peluang untuk meningkatkan other income.

- 4) Meningkatkan kualitas pengelolaan manajemen perusahaan dengan upaya perbaikan yang berkelanjutan (continuous improvement) melalui penerapan sistem manajemen mutu ISO 9001 : 2000.

Pola penerbitan yang kritis dari Jawa Pos, menyebabkan partai komunis Indonesia saat itu merasa gerah karena sering dipojokan posisinya ditengah masyarakat. Merasa perlu untuk menandingi Jawa Pos, PKI kemudian secara resmi menerbitkan surat kabar Djawa Timoer yang dipimpin oleh Djoeki A. Aziz.

Lewat pemberitaanya, Djawa Timoer balas memuat tulisan yang menyerang Jawa Pos. tidak hanya itu, pimpinan Redaksi Jawa Pos saat itu Thio Oen Sik (Setyono) merasa perlu meminta perlindungan akibat ancaman terhadap dirinya. Selanjutnya, Soetyono dianjurkan untuk memundurkan dirinya sementara dari kedudukan sebagai pimred yang selanjutnya dipegang oleh Moetopo, salah satu Wapimred Jawa Pos yang juga terkenal lantang dan keras terhadap PKI.

Sirkulasi Jawa pos pada awal terbitnya sangat sedikit. Jawa Pos hanya pernah dicetak sebanyak 1000 eksemplar pada tahun 1949 dan 4000 eksemplar pada tahun 1954. tahun 1957 hanya berjumlah 400 eksemplar. Pada kurun waktu 1960 sampai dengan 1965, tiras Jawa Pos naik menjadi 10.000 eksemplar dan puncaknya dicapai pada tahun 1970 dengan jumlah 20.000 eksemplar.

Prestasi ini ternyata merupakan puncak prestasi mengelola Jawa Post generasi pertama. Terbukti pada tahun 1981, tiras Jawa Pos merosot sampai dengan 7000 eksemplar. Di Surabaya sendiri, Jawa Pos saat itu tidak bias menjual lebih dari 2000 eksemplar, di Malang, hanya 250 eksemplar.

Tahun 1982, Jawa Pos dibeli oleh Grafiti Pers-Tempo Group. Pilihan Chung Shen sebagai pendiri Jawa Pos terhadap Grafiti Pers disebabkan faktor psikologis, bahwa sebagai pendiri Jawa Pos, ia lebih rela menyerahkan perusahaannya kepada perusahaan yang belum pernah bergerak dibidang yang sama (penerbitan koran) daripada yang sudah masuk dalam jarring bisnis media Koran harian. Alasannya bahwa Jawa Pos akan lebih diperhatikan dan dianak tirikan oleh pemilik barunya.

Pada tahun yang sama 1982, Eric FH Samola, waktu itu adalah Direktur Utama PT Grafiti Pers (penerbit majalah Tempo) mengambil alih Jawa Pos. Dengan manajemen baru, Eric mengangkat Dahlan Iskan, yang sebelumnya adalah Kepala Biro Tempo di Surabaya untuk memimpin Jawa Pos. Eric Samola kemudian meninggal dunia pada tahun 2000. Dahlan Iskan adalah sosok yang menjadikan Jawa Pos yang waktu itu hampir mati dengan oplah 6.000 eksemplar, dalam waktu 5 tahun menjadi surat kabar dengan oplah 300.000 eksemplar.

Tahun 2002, Jawa Pos Group membangun pabrik kertas koran yang kedua dengan kapasitas dua kali lebih besar dari pabrik yang pertama. Kini pabrik itu, PT Adiprima Sura Perinta, mampu memproduksi kertas koran 450 ton/hari. Lokasi pabrik ini di Kabupaten Gresik, hanya 45 menit bermobil dari Surabaya.

Lima tahun kemudian terbentuklah *Jawa Pos News Network (JPNN)*, salah satu jaringan surat kabar terbesar di Indonesia, dimana memiliki lebih dari 80 surat kabar, tabloid, dan majalah, serta 40 jaringan percetakan di Indonesia. Pada tahun 1997, Jawa Pos pindah ke gedung yang baru berlantai 21, Graha Pena, salah satu gedung pencakar langit di Surabaya. Tahun 2002 dibangun Graha Pena di Jakarta. Dan, saat ini bermunculan gedung-gedung Graha Pena di hampir semua wilayah di Indonesia.

Tahun 2002, Jawa Pos Group membangun pabrik kertas koran yang kedua dengan kapasitas dua kali lebih besar dari pabrik yang pertama. Kini pabrik itu, PT Adiprima Sura Perinta, mampu memproduksi kertas koran 450 ton/hari. Lokasi pabrik ini di Kabupaten Gresik, hanya 45 menit bermobil dari Surabaya.

Setelah sukses mengembangkan media cetak di seluruh Indonesia, pada tahun 2002 Jawa Pos Grup mendirikan stasiun televisi lokal JTV di Surabaya, yang kemudian diikuti Batam TV di Batam, Riau TV di

Pekanbaru, FMTV di Makassar, PTV di Palembang, Padjadjaran TV di Bandung.

Memasuki tahun 2003, Jawa Pos Group merambah bisnis baru : Independent Power Plant. Proyek pertama adalah 1 x 25 MW di Kab. Gresik, yakni dekat pabrik kertas. Proyek yang kedua 2 x 25 MW, didirikan di Kaltim, bekerjasama dengan perusahaan daerah setempat.

Pada tahun 2008, Jawa Pos Group menambah stasiun televisi baru: Mahkamah Konstitusi Televisi (MKtv) yang berkantor di Gedung Mahkamah Konstitusi Jakarta.

Yang semula adalah kontributor tempo untuk wilayah Surabaya, guna mengelola Jawa Pos.

Berkat kegigihan Dahlan Iskan, Jawa Pos berhasil meraup kemajuan yang sangat pesat dari sisi sirkulasi dan pengiklan. Peningkatan yang paling tajam adalah pada tahun 1996 dimana Jawa Pos bertiras 20,351 eksemplar tiap hari. Dengan tiras ini, Jawa Pos hamper mutlak mendominasi peredaran Koran di Indonesia bagian timur. Terlihat dari table berikut:

Tabel 2.3**Distribusi Jawa Pos tahun 1995**

No	Daerah	Jumlah yang beredar
1	Surabaya dan sekitarnya	163.940
2	Jawa timur non Surabaya	150.766
3	Jateng/DIY/jawa barat	64.735
4	Indonesia timur	420.361

Penguasa sirkulasi daerah jawa timur dan Indonesia timur, menjadi tulang punggung bagi perkembangan group Jawa Pos, termasuk diantaranya dengan menggandeng berpuluh Koran lokal untuk bergabung dengan Jawa Pos dengan konsep bapak angkat. Saat ini Jawa Pos berhasil memecahkan dirinya menjadi setidaknya 15 Radar yang masing-masing memiliki redaksi sendiri yaitu:

Radar Bayuwangi (Banyuwangi) beredar di Banyuwangi dan Situbondo; Radar Jember (Jember) beredar di Jember dan Lumajang; Radar Bromo (Kota Pasuruan) beredar di Pasuruan dan Probolinggo;

Radar Malang (Kota Malang) beredar di Malang dan Batu; Radar Mojokerto (Kota Mojokerto) beredar di Mojokerto dan Jombang; Radar Kediri (Kota Kediri) beredar di Kediri dan Nganjuk; Radar Tulungagung (Tulungagung) beredar di Tulung Agung, Trenggalek, dan Blitar; Radar Bojonegoro (Bojonegoro) beredar di Bojonegoro, Tuban, Lamongan, dan Blora; Radar Madiun (Kota Madiun) beredar di Madiun, Ngawi, Magetan, Ponorogo, dan Pacitan; Radar Madura (Bangkalan) beredar di pulau Madura; Radar Bali (Bali), Beredar di Denpasar Bali.

Radar-radar diatas berda di sejumlah kota, dan isi beritanya bersifat lokal, dan iklannya bersifat lokal juga, serta seksi olah raga.

Sementara itu Jawa Pos di Jawa Tengah juga terdiri atas sejumlah “Radar”, yakni: Radar Semarang (Kota Semarang) beredar di Semarang, Salatiga, Demak, Kendal, Batang dan Pekalongan; Radar Solo (Surakarta) berdar di Eks Karesidenan Surakarta, Boyolali, Klaten, Sukoharjo, Karanganyar, Sragen, dan Wonogori; Radar Kudus (Kudus), beredar di Kudus, Pati, Jepara, Grobongan, Rembang, dan Blora; Radar Jogja (Kota Jogjakarta), beredar di provinsi DIY, Magelang, Purworejo, Kebumen, Temanggung, dan Wonosobo.

Dari sisi manajemen ini dikelola secara otonom, dalam artian disini perekrutmenan karyawan dan wartawan dilakukan sendiri oleh masing-

3	Ibu Rumah Tangga	9
4	Mahasiswa/Pelajar	23
5	Wirasswasta	8
6	Lain-lain	12
	Jumlah	100

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sisi pekerjaan, Jawa Pos mempunyai pembaca dari kalangan “white collar” lebih besar disbanding dengan kelompok pembacalain. Namun prosentase yang ditunjukkan dalam table diatas, tidak tampak mendominasi (29 %) dari keseluruhan pembaca Jawa Pos. juga tampak bahwa pembaca terbesar Jawa Pos kedua adalah kalangan mahasiswa dan pelajar (23 %). Besarnya pembaca dari kalangan mahasiswa dan pelajar memeberikan indikasi telah lahir generasi pembaca yang baru, generasi muda yang populer.

Besarnya pembaca dari kalangan ini juga menyebabkan kebijakan redaksional yang mungkin berbeda dengan Koran lai, yang dapat dianalisis dalam muatan isi Jawa Pos yang cendrung memberi porsi

terbesar beritanya untuk kalangan pelajar dan mahasiswa. Bahkan untuk rubrik opini, Jawa Pos merasa perlu untuk membuat space tersendiri bagi mahasiswa yang bertajuk “prokon”aktivis, singkatan dari Pro Kontra Aktivis (Mahasiswa), sebagai upaya tetap memperhatikan pasar potensial dari kalangan mahasiswa.

b. Visi Misi Dan Kebijakan Redaksional Jawa Pos

Visi dan Misi Jawa Pos tercemin pada moto “*berdasarkan pancasila mencerdaskan bangsa*”. Pada visi Jawa Pos pandangan masyarakat dan bangsa Indonesia yang cerdas dan bijaksana. Misi dalam konteks ini peran yang ingin diambil Jawa Pos adalah peran untuk mendidik dan mencerdaskan khalayak pembaca sebagai komponen bangsa melalui sajian berita-berita dan ulasannya. Sedangkan misi Jawa Pos sendiri adalah berkehendak untuk menyajikan informasi kepada segenap masyarakat tanpa terkecuali, tidak ada misi khusus dari suatu golongan atau kepemimpinan tertentu.

Satu-satunya standar acuan yang dipakai oleh wartawan Jawa Pos adalah meliputi secara total, menulis dengan lengkap dan menyajikan peristiwa dari awal sampai akhir. Jawa Pos mengklaim bahwa tulisan wartawannya cenderung bergaya *investigative news*, meskipun tidak selengkap majalah.

Sementara dalam menyajikan suatu peristiwa yang kental dengan masalah kemanusiaan, Jawa Pos saja bertindak sebagai peliput yang

harus memeperhatikan asas-asas kemanusiaan, namun lebih pada empati. Sehingga pada kadar tertentu tulisan Jawa Pos diperbolehkan untuk memihak pada korban tragedi kemanusiaan.

c. Deskripsi Jabatan

1) CEO

- a) Bertanggung jawab atas maju mundurnya perusahaan yang dipimpin.
- b) Melakukan evaluasi kinerja perusahaan secara menyeluruh.
- c) Melakukan koreksi dan perbaikan atas hasil kerja yang diperoleh dari semua cabang perusahaan.

2) Dewan Komisaris

- a) Menjadi penyalur / perantara antara CEO dan direktur utama.
- b) Mempertanggung jawabkan hasil kerja keseluruhan perusahaan kepada CEO.

3) Direktur utama

- a) Menentukan kebijakan perusahaan tentang HRD&GA, redaksi, keuangan, pemasaran dan periklanan.
- b) Merencanakan strtaegi perusahaan, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

4) **General Manager**

- a) **Membangun, menjaga dan membina koordinasi yang baik terhadap semua divisi dalam perusahaan baik secara langsung maupun secara tidak langsung.**
- b) **Mengadakan hubungan dengan pihak luar perusahaan yang berkepentingan dengan kegiatan perusahaan.**
- c) **Bertanggung jawab atas pelaksanaan kegiatan perusahaan.**

5) **Redaksi**

- a) **Membuat dan menyusun berita (mencari materi berita terbaru dan menjaga kualitas berita yang disajikan pada pembaca)**
- b) **Menyusun tata letak iklan**
- c) **Menerjemahkan materi berita/iklan koran ke dalam bahasa indonesia.**

6) **Keuangan dan administrasi**

- a) **Menngatur administrasi, surat menyurat, keuangan dan mengolah data-data.**
- b) **Sebagai kasir dalam memberikan atau membagikan uang komisi,uang makan dan uang transport.**

- c) Mencatat segala macam bentuk transaksi hutang dan piutang perusahaan.
 - d) Membuat nota tagihan keuangan perusahaan.
 - e) Membuat laporan keuangan tiap bulan.
 - f) Membuat laporan pembukuan pengeluaran kas secara rutin dan melampirkan bukti transaksi dan menerima anggaran ke perusahaan.
- 7) Pemasaran dan Sirkulasi
- a) Mencari pelanggan
 - b) Mengatur distribusi pemasaran
 - c) Pengembangan sirkulasi
 - d) Membina para agen sebagai mitra usaha
- 8) Periklanan
- a) Mencari konsumen untuk pemasangan iklan baik secara langsung maupun melalui telepon
 - b) Mengadakan kerjasama dalam bentuk event dan promosi.

d. Arti iklan Operator Seluler GSM Axis Dalam Surat kabar Jawa Pos.

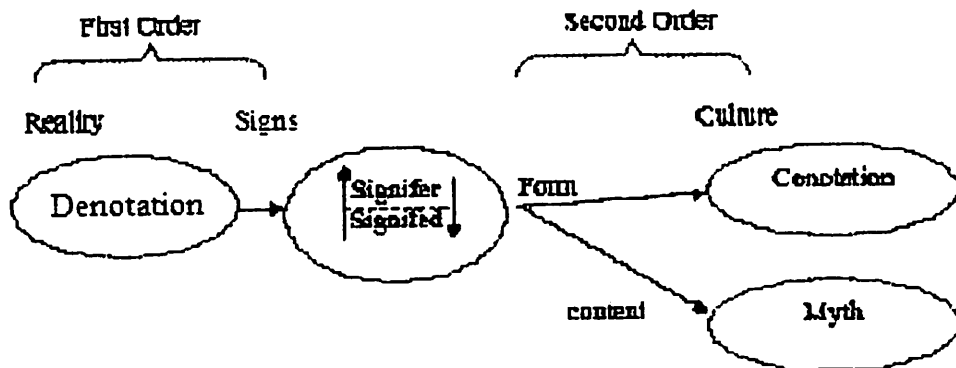
Hal pertama yang bisa peneliti artikan dalam iklan operator GSM Axis ialah pengumuman yang akan murahnya tarif telepon, dari gambar yang ada dalam iklan tersebut terlihat penggunaan kalimat "Nelpon gratis berulang-ulang ke semua operator lain" kemudian dilanjutkan dengan kalimat "1 DAPAT 3. Nelpon tiap 1 menit langsung DAPAT 3 menit", lalu diselipkan dengan kalimat "Satu tarif. Ke semua opertor termasuk lokal, SLJJ,seluler, PTSN" yang semua kalimat tersebut ditulis dengan menggunakan ukuran huruf lebih besar daripada yang lainnya.

Untuk yang kedua, Axis juga berusaha mengenalkan kepada konsumennya tentang kemasan kartu perdana yang baru. Peletakan kemasan yang baru itu cukup sederhana dengan cara menyisipkan pada bagian kanan bawah iklan tersebut.

e. Makna iklan Operator Seluler GSM Axis Dalam Surat kabar Jawa Pos.


Seperti yang kita ketahui iklan adalah salah satu proses penyampai pesan baik itu Verbal maupun Nonverbal yang terdapt pada iklan tersebut, disini pesan yang disampaikan bisa berupa makna tersendiri, yang sesuai peneliti iklan operator selulere GSM Axis mengandung makna tertentu. Bahwa setiap penampilan iklan di surat kabar


merupakan bagian dari pesan yang sudah melalui pembentukan tanda. Untuk mengungkapkan makna itu perlu, sesuai dengan kajian peneliti yaitu analisis Semiotik.



Jika deskripsi konsep analisis semiotik Roland Barthes seperti pada bab yang lalu maka dapat peneliti ungkapkan bahwasannya analisis semiotik model Roland Barthes terbagi menjadi dua tahap. Yang pertama ialah tahap denotasi atau hubungan antara *signifier* dan *signified* yang mempunyai makna yang sebenarnya, terdiri atas *signs* (tanda) terhadap realitas (*reality*). Untuk tahap kedua ialah konotasi; hubungan antara *signifier* dan *signified* yang mempunyai makna subyektif atau intersubyektif atau makna tidak sebenarnya menunjukkan proses interaksi antara perasaan atau emosi pembaca serta nilai-nilai budaya yang dianut oleh pembaca hal ini dikarenakan ketika membaca pesan atau teks yang disampaikan.

Berikut pemaparan peneliti tentang signifier dan signified iklan operator GSM Axis yang dalam deskripsi tabel.

No.	<i>Signifier</i>	<i>Signified</i>
1.	<p>Nelpon GRATIS berulang-ulang Ke semua operator lain</p>	<p>Bagian paling atas iklan adalah kalimat yang berisi tentang keunggulan dari operator seluler GSM Axis, dengan warna font putih ukuran lebih besar daripada yang lainnya. Hal ini menunjukkan bahwasannya salah satu keunggulan Axis adalah murahnya tarif telepon.</p>
2.	 <p>Satu tarif Langsung dapat total 3 menit dan berulang ulang menit selanjutnya. Langsung bisa dinikmati 24 jam sehari, 7 hari seminggu.</p> <p>1 DAPAT 3 Langsung dapat 1 menit, langsung dapat 3 menit.</p> <p>Nelpon gratis berulang-ulang ke semua operator lain. Langsung dapat total 3 menit dan berulang ulang menit selanjutnya. Langsung bisa dinikmati 24 jam sehari, 7 hari seminggu.</p> <p>Promo AXIS selalu lebih murah, jujur dan simpel.</p>	<p>Pada bagian ini berisi penjelasan lebih lanjut dari kalimat diatas, penjelasan tersebut berupa kisaran tarif yang dikenakan oleh operator GSM Axis untuk konsumen jika menggunakan layanan Axis.</p>

6.	<p>Axis bisa kamu nikmat di mana mana se Indonesia Jakarta, Serang, Tangerang, Depok, Bekasi, Karawang, Bandung, Sukabumi, Semarang, Garut, Tasikmalaya, Yogyakarta, Semarang, Soko, Kudus, Demak, Jepara, Batang, Pekalongan, Tegal, Purwokerto, Purworejo, Salatiga, Boyali, Sragen, Magelang, Surabaya, Malang, Sidoarjo, Gresik, Lamongan, Jember, Madiun, Kediri, Kuninghuning, Batu, Probolinggo, Jember, Denpasar, Denpasar, Kuta, Singaraja, Kagaya, Mataram, Medan, Binai, Lubuk Pakam, Biadag, Kabanjari, Permatangsemar, Ranlaupat, Pekanbaru, Batam, Tanjungpinang, dan masih banyak lagi</p>	<p>Tepat dibawah gambar sekumpulan anak-anak muda yang sedang sibuk menjalani berbagai aktivitasnya melihat promo dari Axis disertakan juga kota-kota yang telah dijangkau oleh axis agar konsumen bisa menikmati layanan dari Axis tersebut.</p>
7.		<p>Untuk yang terakhir yang terdapat pada iklan tersebut, Axis turut mengikut sertakan nomor layanan <i>customer service</i> (bebas pulsa) dan <i>customer care</i> bagi pelanggannya.</p>

Fenomena yang begitu *booming*, tidak sekedar untuk menarik konsumen sebanyak-banyaknya, namun lebih mengarah pada *profit oriented* bagi perusahaan itu sendiri terpampang dalam deskripsi peneliti diatas. Provider berusaha memanipulasi iklan operator sedemikian rupa hingga harga yang dipatok terkesan murah dan menguntungkan penggunanya.

Padahal jika melihat lebih dalam, berbagai persyaratan yang berlaku di masing-masing operator pada intinya hitungannya hampir sama, Terlebih, ada aturan mainnya disana, dalam arti ada sederet persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan harga yang murah didalam iklan operator GSM Axis tersebut. Misalnya, dengan per detik kurang dari satu rupiah setelah penggunaan telepon minimal sekian menit pertama. Itu artinya, pada menit awal pengguna harus membayar dengan normal yang relatif besar, baru kemudian mendapatkan potongan biaya pada menit berikutnya. Dengan kata lain, jika konsumen menelpon kurang dari menit awal yang ditentukan, maka aturan main itu tidak berlaku.

Sementara selama ini konsumen awam cenderung menelan mentah-mentah informasi itu sehingga menganggap bahwa permainan harga tersebut sangat murah dan menguntungkan. Akhirnya, penggunaan pulsa telepon membengkak dan tak terkendali. Di sinilah secara tidak sadar konsumen telah menjadi "korban operator".

Mengapa demikian? *Pertama*, bisa saja sebenarnya kepentingan konsumen untuk menelpon hanya sekedar *say hello* atau *ngerumpi* dengan teman *mumpung* murah. Jadi mereka menelpon bukan berdasarkan kebutuhan. *Kedua*, ada sebagian konsumen yang sengaja berganti-ganti *simcard* demi mendapatkan iklan murah. Padahal biasanya *simcard* hanya sekali pakai. Hal itu tergolong pemborosan dan mendorong orang berperilaku konsumtif.

Di samping itu, provider sendiri sengaja memanfaatkan situasi ini untuk meraup keuntungan yang sebesar-besarnya dari konsumen. Bukan rahasia jika orang Indonesia tergolong masyarakat konsumtif sehingga memudahkan para pelaku bisnis untuk melebarkan sayap mereka dan mengeruk laba yang lebih menggiurkan *dari* sekedar iklan yang mereka pasang di media.

Ketiadaan standar harga yang ditetapkan oleh sesama provider juga menjadi pemicu maraknya persaingan antar kompetitor. Ironisnya, kadang persaingan terkesan tidak sehat, karena saling menjatuhkan. Contohnya, pvider dengan menawarkan iklan operator seluler yang didalam terdapat ketentuan-ketentuan dari nol koma sekian rupiah per detik, lebih murah dari iklan provider yang bersangkutan menawarkan iklan yang lebih spektakuler dengan menambahkan kata-kata sindiran kepada lainnya.

Agaknya masyarakat sebagai konsumen perlu selektif dalam mencerna informasi dari iklan-iklan semacam itu. Caranya, dengan menggunakan produk berdasarkan kebutuhan, bukan penawaran atau pun trend. Pada dasarnya setiap produk memiliki kelebihan dan kekurangan berbeda-beda, sehingga konsumen bisa memilih produk mana yang paling sesuai dengan kebutuhan konsumen³⁸

³⁸ <http://www.wikimu.com/News/DisplayNews.aspx?ID=7147>, Diakses Tanggal 27 Oktober 2007.

Telekomunikasi baik internet maupun telepon seluler GSM Axis, tentunya merupakan harapan yang sangat dinantikan konsumen sejak lama. Perkembangan kebutuhan dan tingginya aktivitas masyarakat dalam menggunakan alat telekomunikasi telah membuat jasa/ produk ini menjadi suatu kebutuhan primer ditengah kehidupan masyarakat. Sehingga persoalan diatas tentunya sangat signifikan sekali untuk membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat.

B. Analisis Data

1. Hasil Temuan Penelitian.

Setelah melihat hasil dari sajian data melalui analisis semiotik disini akhirnya peneliti menentukan beberapa hal yaitu:

- a. Hubungan antara gambar dan elemen tertulis dalam iklan Axis telah menjadikan data kesatuan pesan. Peran gambar disini yang ada pada iklan dapat dijadikan simbolis dari sebuah iklan begitupun dari kalimat yang dipakinya, iklan Axis mampu memberi rangsangan pada masyarakat.
 - b. Peneliti juga menemukan adanya iklan-iklan Axis yang sangat kompetitif dengan berusaha menggunakan kalimat-kalimat yang hampir sama dengan operator seluler yang lain; taruhlah contoh pada kalimat *"Nelpon Gratis Berulang-Berulang Ke Semua Operator Lain"*,
-

sekedar diketahui salah satu dari operator GSM juga menyediakan layanan tarif murah. Iklan Axis yang beredar selama ini juga ditujukan untuk mengimbangi dari iklan operator GSM tersebut.

- c. Berkaitan dengan media pesan yang disampaikan dalam iklan tarif tidak berangkat dari fenomena yang ada dimasyarakat secara total. Dalam iklan ini hanya berbicara tentang perang tarif tidak menyinggung dampak negatifnya bagi masyarakat yang kurang mampu untuk membeli iklan yang ada pada surat kabar tersebut.
- d. Dalam pandangan nilai yang dihasilkan oleh *layout* dan pemakai latar yang terdapat pada iklan tersebut ternyata masih ada kekurangan, artinya disini teknik penempatan gambar, penokohan belum bisa mengekspresikan pesan-pesan lain selain pesan utama.
- e. Iklan tidak mampu menciptakan iklan sebagai sarana alat komunikasi bagi masyarakat. Hal ini yang kemudian bisa menyebabkan seberapa besarnya pengaruh iklan terhadap kebutuhan konsumen (masyarakat), sehingga akibat kemasan iklan tidak bisa menciptakan citra (*Image*) maka iklan perang taif tidak bisa memperoleh hasil yang memuaskan.
- f. Pada sisi lain dalam penokohan peneliti juga menemukan unsur kebudayaan yang berupa pengikutsertaan sekumpulan anak-anak muda dengan berbagai aktivitasnya, disini peneliti menilai dalam mencari profit Axis lebih dahulu membidik segmen anak-anak muda indonesia.

- g. Temuan peneliti diatas juga bukan tanpa alasan mengingat warna-warna yang ada dalam iklan Axis selalu disertai paduan warna yang cerah seperti putih, pink dan kuning, hal ini dilakukan agar iklan tersebut tidak terlihat monoton dan menarik bagi anak-anak muda Indonesia. Penggunaan Kalimat dalam iklan Axis juga kalimat yang mudah dicerna dan ringan.

2. Konfirmasi Temuan Dengan Teori

Disini peneliti menghubungkan temuan dengan teori referensial (*referential theory*) Menurut Alston, teori acuan atau teori referensial ini merupakan salah satu jenis teori makna yang mengenali atau mengidentifikasi makna suatu ungkapan dengan apa yang di acunya itu. atau referensi dalam hal ini dapat berbentuk benda, peristiwa, proses atau kenyataan.

Dengan mengetahui atau melihat hasil temuan dengan teori referensial teori disini peneliti melihat adanya hubungan antara temuan dengan teori acuan, bahwa iklan operator GSM Axis itu terdapat makna yang disitu berisi tentang ajakan iklan tersebut pada konsumen untuk meraih pangsa pasar yang di inginkan oleh surat kabar Jawa Pos tersebut.

Selain teori acuan, disini peneliti menggunakan menggunakan teori referensial (*Referensial Theory*) dan teori konstektual, (*konstekstual Theory*) yang digunakan oleh peneliti dalam mengkaji seseui judul analisis Semiotik iklan operator GSM Axis di surat kabar Jawa Pos, edisi 1 Januari

2009. Yang mengatakan bahwa makna selalu terikat pada lingkungan kultural dan ekologis pemakai bahasa.

Tetapi pada signifikasi hasil tujuan media massa tidak dapat dijadikan medai satu-satunya untuk menyalurkan pesan komunikasi. Sehingga keberhasilan dalam pembentukan citra sekaligus pesan yang disampaikan pada masyarakat tergantung pada pegelolanya yaitu: *Copy writer* dan *visualizer*.

Sedangkan dalam proses pembentukan image pada iklan tersebut, pembuat iklan tidak dapat menaggalkan simbil-simbol komunikasi dimasyarakat, dengan demikian, penciptaan iklan berupa mengkonstruksi iklan tidak hanya pada pertunjukan, namun bangunan citra dalam iklan itu harus sampai pada tingkat membenarkan perilaku dalam ini komunikasi.

Dalam mitodelogi hal itu biasanya terdapat sebuah peristiwa dari fakta dan yang terjadi disekeliling kita. Seperti halnya dengan peneliti yang di amati dalam surat kabar tersebut terdapat sebuah iklan dalam pembuatan iklan dengan mengutamakan realitas-realitas hingga membentuk sebuah iklan yang diinginkan oleh surat kabar tersebut, sehingga disini khalayak dapat menerima pesan itu dengan baik.

- b. Untuk konotasi merupakan istilah yang digunakan untuk menunjukkan signifikansi yang menggambarkan interaksi yang terjadi ketika tanda bertemu dengan perasaan pembaca serta nilai-nilai yang terdapat pada iklan operator GSM Axis tersebut, maknanya bagaimana seorang pembaca menggambarkan makna yang ada pada setiap tanda yang tergabung pada iklan operator GSM Axis disurat kabar Jawa Pos.

B. Saran.

Dari semua proses penelitian peneliti disini akhirnya dapat memberikan saran sebagai berikut:

Setelah mengetahui dan menyimpulkan hasil dari penelitian maka penulis menyarankan disini untuk lebih mempelajari makna dari sebuah iklan. Khususnya iklan/ simbol yang terdapat pada iklan operator GSM Axis yang ada pada Surat kabar Jawa Pos, hal ini peneliti memaksudkan untuk dapat menggali lebih jauh tentang apa dan bagaimana makna sebenarnya yang terkandung dalam satu iklan operator GSM, tidak hanya arti yang terkandung pada iklan itu sendiri, akan tetapi menyangkut juga makna yang tidak tecantum pada iklan tersebut.

