



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penonton memaknai sebuah teks media yang diproduksi sebagai bentuk *content marketing* sebuah *brand* di YouTube. Dalam konteks penelitian ini, penonton melakukan *decoding* terhadap *web series* “SORE” melalui fitur komentar di *channel* YouTube Tropicana Slim. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis isi. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan *screen capture* sejumlah respon penonton pada fitur komentar di YouTube, studi pustaka, dokumentasi, dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *decoding* penonton terhadap *web series* “SORE” sebagai bentuk *content marketing* Tropicana Slim menempati tiga posisi hipotesis yakni posisi dominan, posisi negosiasi, dan posisi oposisi. Posisi dominan menjelaskan bahwa penonton sebagai pembaca teks media, menerjemahkan kode pesan dalam *web series* “SORE” sebagai konten media yang digunakan *brand* Tropicana Slim untuk mengakampnyekan gaya hidup sehat. Posisi negosiasi menjelaskan bahwa penonton sebagai pembaca teks media, menerima makna dalam *web series* “SORE” sesuai dengan preferensi mereka. Pengguna YouTube tetap memaknai *web series* “SORE” sebagai strategi marketing *brand* Tropicana Slim dengan teknik *soft selling* yakni dengan menyisipkan kampanye gaya hidup sehat. Sementara Posisi oposisi menjelaskan bahwa penonton menerjemahkan *web series* “SORE” tidak sejalan dengan kode-kode dominan yang diwacanakan *brand* Tropicana Slim. Pengguna YouTube cenderung menolak bahwa *web series* “SORE” merupakan bentuk *content marketing* Tropicana Slim dan menentukan *frame* alternatif sendiri di dalam menginterpretasikan konten media tersebut sebagai iklan untuk mempromosikan produk Tropicana Slim. Selain itu respon penonton juga menunjukkan bahwa konten media tersebut juga dimaknai sebagai drama seri atau film pendek.

Kata Kunci: *Decoding, Content Marketing, Brand Tropicana Slim, YouTube, posisi dominan, posisi negosiasi, posisi oposisi*



UNIVERSITAS
GADJAH MADA

DECODING WEB SERIES SORE (ISTRI DARI MASA DEPAN) SEBAGAI BENTUK CONTENT

MARKETING TROPICANA SLIM DI

YOUTUBE

FARIDA YULISTIANA, Dr. Phil. Hermin Indah Wahyuni, M.Si

Universitas Gadjah Mada, 2018 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

ABSTRACT

Web series is one of the most common content marketing program to attract new customers. As more brands encourage their new advertising formats using online and serial, Tropicana Slim has also launched “SORE” (Istri dari Masa Depan) on YouTube. The base of this study is web series decoding through the comment feature on Tropicana Slim YouTube channel. This study aims to determine how audiences interpret a text produced media as a form of content marketing on YouTube. The method used in this research is content analysis. Data collection techniques were performed with screen capture of a number of audience responses on comments features on YouTube, literature study, documentation, and interviews. The results showed that decoding audience to the web series "SORE" as a form of marketing content Tropicana Slim occupy three hypothetical position of dominant position, negotiation position, and position of opposition. The dominant position explains the audience as a media text reader, translating the message code in the web series "SORE" as the media content used by the Tropicana Slim brand to promote a healthy lifestyle. The negotiating position explains that the audience as a media text reader, accepts the meaning in the web series "SORE" according to their preferences. YouTube users continue to interpret the web series "SORE" as a brand marketing strategy Tropicana Slim with soft selling technique that is by inserting a healthy lifestyle campaign. While the opposition position explains that the audience translates web series "SORE" is not in line with the dominant code that discourse Tropicana Slim brand. YouTube users tend to reject that the "SORE" web series are a form of Tropicana Slim marketing content and define their own alternative frames in interpreting the media content as advertisements to promote Tropicana Slim products. In addition, audience response also shows that the media content is also interpreted as a drama series or short film.

Keywords: decoding, content marketing, Tropicana Slim brand, YouTube, dominant position, negotiating position, opposition