

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI GLOBAL *FORMULA ONE* OLEH
LIBERTY MEDIA (2017-2025)**

SKRIPSI



Oleh:

RAFAEL RAFLY

NPM. 22044010123

**PROGRAM STUDI HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN "VETERAN" JAWA TIMUR**

2026

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI GLOBAL *FORMULA ONE* OLEH
LIBERTY MEDIA (2017-2025)**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Program Studi
Hubungan Internasional Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik Universitas Pembangunan
Nasional “Veteran” Jawa Timur

SKRIPSI



Oleh:

RAFAEL RAFLY

NPM. 22044010123

**PROGRAM STUDI HUBUNGAN INTERNASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN “VETERAN” JAWA TIMUR**

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS STRATEGI PROMOSI GLOBAL FORMULA ONE OLEH
LIBERTY MEDIA (2017-2025)**

Disusun Oleh:



Rafael Rafly
NPM. 22044010123

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,

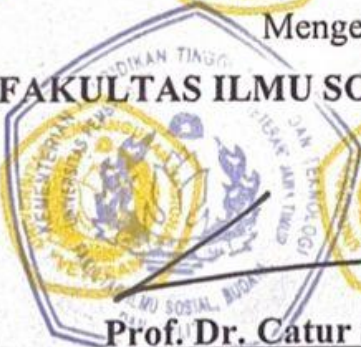
PEMBIMBING



Resa Rasvidah, M.Hub.Int.
NIP. 198610312021212001

Mengetahui,

DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA, DAN POLITIK



Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M.Si.
NIP. 196804182021211006

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI PROMOSI GLOBAL *FORMULA ONE* OLEH *LIBERTY MEDIA* (2017-2025)

Telah diperintahkan di hadapan danditerima oleh Tim Penguji Skripsi Program Studi Hubungan Internasional, Fakultas Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik, Universitas

Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Pada tanggal 18 Mei 2026

Menyetujui

Pembimbing

Tim Penguji

1. Ketua

Resa Rasyidah, M.Hub.Int.

NIP. 198610312021212001

Adiasri Putri Purbantina, Ph.D.

NPT. 386021303591

2. Sekretaris

Walda Okvi Juliana Ningsih, S.IP., M.A.

NIP. 199610312024062002

3. Anggota

Resa Rasyidah, M.Hub.Int.

NIP. 198610312021212001

DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL, BUDAYA DAN POLITIK



Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M.Si.

NIP. 196804182021211006

SURAT PERNYATAAN PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rafael Rafly
NPM : 22044010123
Program : Sarjana (S1)
Program Studi : Hubungan Internasional
Fakultas : Ilmu Sosial, Budaya, dan Politik

Menyatakan bahwa skripsi ini merupakan karya asli saya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana di Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur. Di dalam skripsi ini tidak ada bagian atau pendapat yang telah diterbitkan di instansi lain.

Semua sumber yang saya gunakan dalam skripsi ini sudah mengikuti ketentuan yang berlaku di Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur dan sudah bebas plagiasi. Jika kemudian hari ditemukan bahwa karya saya merupakan hasil menjiplak, saya bersedia untuk menerima sanksi akademis yang diberikan oleh Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.

Demikian surat pernyataan bebas plagiasi ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari siapapun dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 19 Mei 2026
Yang membuat pernyataan,



Rafael Rafly
NPM. 22044010123

HALAMAN PERSEMBAHAN

This is a journey that I will never forget, truly one of the roller coasters of a ride that life has got. When I'm writing this there's so many ups and downs that I've been through, many sadness and happiness that come and go even a small wound will never be forgotten. I present this milestone to my family, Mom, Dad, Grandma and all of my friends from the start to this moment so I can achieve all without feeling empty. Thanks to all for supporting me until I'm at the peak of my journey.

"It doesn't matter what people think when you come in, it's much more important what they say when you leave."

HALAMAN MOTTO

I'm the best because I believe that I'm the best, because everybody needs to think like that,
otherwise it's better to stay at home.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena dengan kuasa-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul **Analisis Strategi Promosi Global *Formula One* oleh *Liberty Media* (2017-2025)** dengan lancar. Pada kesempatan ini, penulis juga ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan partisipasi menyelesaikan skripsi ini, antara lain:

1. Prof. Dr. Ir Akhmad Fauzi, MMT., IPU. Selaku Rektor UPN “Veteran” Jawa Timur.
2. Prof. Dr. Catur Suratnoaji, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN “Veteran” Jawa Timur.
3. Dr. Ario Bimo Utomo, S.I.P., MIR., selaku Koordinator Program Studi Hubungan Internasional UPN “Veteran” Jawa Timur.
4. Resa Rasyidah, M. Hub.Int., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan segenap dedikasi, dukungan dan perhatian kepada penulis selama proses penelitian ini. Semoga sehat dan kelancaran selalu disertakan Tuhan dalam setiap langkah.
5. Seluruh Dosen Program Studi Hubungan Internasional UPN “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan segenap ilmu dan pengetahuan selama penulis menempuh proses masa studi.
6. Keluarga inti penulis; Mami, Papa, dan Oma sebagai motivasi utama penulis yang tiada henti memberikan kasih sayang, doa, dan dukungan.
7. Teman-teman penulis yang telah membantu, memberi semangat, dan menemani penulis selama masa perkuliahan hingga saat ini. Teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu atas dukungan positif menjadikan perjalanan ini menyenangkan.
8. Teman teman di Warkop Teras yang selalu menjadi tempat untuk penulis mendapatkan motivasi dan berbagi pengalaman tentang perkuliahan.
9. Teruntuk sahabat penulis, Firdaus Ori Riandra, Amanda Soraya dan Jihaan Salsabilla yang telah memberi motivasi dan semangat untuk penulis saat menyusun skripsi.

Proposal skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Maka dari itu, penulis mengucapkan segenap permohonan maaf atas ketidaksempurnaan dalam penelitian ini. Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan kontribusi kecil pada ilmu pengetahuan. Penulis sangat mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dalam penyempurnaan penelitian ini.

Surabaya, 18 Mei 2026



Rafael Rafly

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GRAFIK.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR SINGKATAN.....	xiii
ABSTRAK.....	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.3.1 Secara Umum.....	6
1.4 Kerangka Teori.....	7
1.4.1 Strategi Global Marketing.....	7
1.4.2 Marketing Communication Mix.....	8
1.4.3.1 Product (Produk).....	10
1.4.3.2 Service (Pelayanan).....	11
1.4.3.3 Brand (Merek).....	12
1.4.3.4 Price (Harga).....	12
1.4.3.5 Incentives (Insentif).....	13
1.4.3.6 Communication (Komunikasi).....	14
1.4.3.7 Distribution (Distribusi).....	15
1.5 Sintesa Pemikiran.....	16
1.6 Argumentasi Utama.....	17
1.7 Metode Penelitian.....	18
1.7.1 Tipe Penelitian.....	18
1.7.2 Jangkauan Penelitian.....	18
1.7.3 Teknik Pengumpulan Data.....	19
1.7.4 Teknik Analisis Data.....	20

1.7.5 Sistematika Penulisan.....	20
BAB II.....	22
2.1 Product.....	22
2.1.1 Format Sprint Race.....	24
2.1.2 F1 TV Pro.....	25
2.1.3 F1 Academy.....	27
2.2 Service.....	28
2.2.1 Hospitality Service "Paddock Club".....	29
2.3 Brand.....	30
2.3.1 F1 menjalin kerjasama Kemitraan Korporat dengan Sejumlah Brand.....	32
2.4 Price.....	33
2.4.1 Variasi Harga Tiket Grand Prix Global.....	34
BAB III.....	37
3.1 Incentives.....	37
3.1.1 Program khusus penggemar “F1 Unlocked” dan Insentif Benefit.....	38
3.2 Communication.....	40
3.2.1 Konten Dokumenter “Drive to Survive” Sebagai Bentuk Komunikasi Image Branding Ke Penonton.....	41
3.2.2 F1 The Movie.....	42
3.3 Distribution.....	44
3.3.1 F1 Menjalini Kerjasama Dengan Media Sosial Dan Media Tv Global Untuk Distribusi Hak Siar Digital.....	45
BAB IV.....	47
4.1 Kesimpulan.....	46
4.2 Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA.....	51

DAFTAR GRAFIK

Grafik 1.1 Data Pendapatan Total Tahunan.....	3
---	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Sintesa Pemikiran.....	16
-----------------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pemetaan Data Penelitian.....	19
---	----

DAFTAR SINGKATAN

7T	<i>7 Tactics</i>
F1	Formula One
DTC	<i>Direct-To- Consumer</i>
DTS	<i>Drive To Survive</i>

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis strategi pemasaran internasional Liberty Media terhadap Formula One (F1) menggunakan kerangka 7T Kotler (Product, Service, Incentives, Brand, Price, Communication, Distribution), yang terbukti berhasil memulihkan F1 pasca-pandemi COVID-19. Di bawah kepemilikan Liberty Media sejak 2017, F1 bertransformasi secara fundamental dari tontonan balap elit yang berfokus pada aspek teknis menjadi properti hiburan dan media global, berhasil mengubah kerugian operasional USD 386 juta pada tahun 2020 menjadi pertumbuhan pendapatan rekor pada periode 2021–2024. Mengadopsi metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus dan teknik studi literatur, penelitian ini berfokus pada implementasi strategi Liberty Media selama periode 2017 hingga 2025. Hasil penelitian menunjukkan keberhasilan transformatif yang berakar pada redefinisi proposisi nilai F1, yang kini berpusat pada narasi drama manusia (Drive to Survive) dan kedekatan penggemar (F1 Unlocked), serta diferensiasi merek yang kuat (kemitraan LVMH). Sinkronisasi kerangka 7T ini diwujudkan melalui inovasi Produk seperti format Sprint Race dan layanan Direct-to-Consumer (DTC) F1 TV Pro; peningkatan Service B2B melalui "Paddock Club"; program Incentives gratis "F1 Unlocked"; penguatan Brand sebagai gaya hidup aspiratif; strategi Price yang menggunakan diskriminasi harga geografis dan Dynamic Pricing; puncaknya melalui Communication Drive to Survive (DTS) yang memperluas demografi penonton; dan strategi Distribution hibrida yang agresif menggunakan saluran digital dan televisi tradisional. Sinkronisasi elemen-elemen ini memastikan ketahanan finansial F1 di tengah ketidakpastian pasar global.

Kata kunci: Strategi pemasaran global, Formula One, Liberty Media