STRATEGI PROMOSI PRODUK FOOD SUPPLEMENT MELALUI AKTIVITAS PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN KESADARAN MEREK

(Studi kasus pada divisi marketing PT. Suryaprana Nutrisindo)

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Strata 1 (S-1) komunikasi Bidang Studi komunikasi Pemasaran dan Periklanan

Disusun Oleh :
HERAWATI
44309110058

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCUBUANA
JAKARTA
2014

Fakultas Ilmu Komunikasi

Universitas Mercu Buana

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul	:	**STRATEGI PROMOSI PRODUK *FOOD SUPPLEMENT* MELALUI AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN KESADARAN MEREK** (Studi kasus pada divisi marketing PT. Suryaprana Nutrisindo)
Nama	:	Herawati
NIM	:	44309110058
Fakultas	:	Ilmu Komunikasi
Bidang Studi	:	*Marketing Communication and Advertising*

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Jakarta, 27 Agustus 2014

Mengetahui,

Pembimbing

(Dewi Sad Tanti, S.Sos., M.Si.)

Fakultas Ilmu Komunikasi

Universitas Mercu Buana

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Judul	: **STRATEGI PROMOSI PRODUK *FOOD SUPPLEMENT* MELALUI AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN KESADARAN MEREK** (Studi kasus pada divisi marketing PT. Suryaprana Nutrisindo)
Nama	: Herawati
NIM	: 44309110058
Fakultas	: Ilmu Komunikasi
Bidang Studi	: *Marketing Communication and Advertising*

Jakarta, 27 Agustus2014

Disetujui dan Diterima oleh,

Pembimbing

(Dewi Sad Tanti, S.Sos., M.Si.)

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

(Dr.Agustina Zubair, M.Si.)

Ketua Bidang Studi

(Dr.Yoyoh Hereyah, M.Si.)

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Fakultas Ilmu Komunikasi

Universitas Mercu Buana

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Judul	:	**STRATEGI PROMOSI PRODUK *FOOD SUPPLEMENT* MELALUI AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN KESADARAN MEREK** (Studi kasus pada divisi marketing PT. Suryaprana Nutrisindo)
Nama	:	Herawati
NIM	:	44309110058
Fakultas	:	Ilmu Komunikasi
Bidang Studi	:	*Marketing Communication and Advertising*

UNIVERSITAS MERCU BUANA

Jakarta, 27 Agustus 2014

Ketua Sidang,

Dr. Ahmad Mulyana, M.Si. (.....)

Penguji Ahli,

A. Judhie Setiawan, M.Si. (.....)

Pembimbing,

Dewi Sad Tanti, S.Sos., M.Si. (.....)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan keridhaan-Nya, akhirnya skripsi dengan judul *Strategi Promosi Produk Food Supplement Melalui Aktivitas Personal Selling Dalam Meningkatkan Kesadaran Merek (Studi Kasus Pada Divisi Marketing PT. Suryaprana Nutrisindo)* dapat terselesaikan dengan baik.

Untuk itu dengan segenap kebesaran hati, peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sedalam dalamnya kepada pihak – pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung, dan segala dukungan baik dari segi moral maupun material :

1. Dewi Sad Tanti, S.Sos., M.Si. selaku dosen pembimbing pada skripsi ini yang telah luar biasa meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, nasehat, petunjuk, serta dorongan semangat kepada saya. Sehingga saya dapat memahami dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Ibunda tersayang Fatmawati binti Anwar atas dorongan semangat, air mata bahagia, dan doa yang tak pernah putus yang membuat saya selalu punya kekuatan untuk terus maju.
3. Dr. Yoyoh Hereyah, M.Si. selaku Kaprodi Marcomm, Ira Purwitasari, S.Sos, M.I.Kom. selaku Wakaprodi Marcomm, Dr. Ahmad Mulyana, M.Si., selaku ketua sidang skripsi saya, A. Judie Setiawan, M.Si., selaku dosen penguji pada sidang skripsi saya, serta segenap Dosen dan Staff Universitas Mercu Buana yang turut membantu selama pendidikan hingga skripsi ini selesai.

UNIVERSITAS MERCU BUANA

4. Sahabat terbaik, Hertog Abdullatif Hia yang terus mendorong, memberikan semangat luar biasa,meluangkan waktu membantu memberikan informasi, sekaligus yang memberikan kekuatan, doa, dan dukungan untuk tidak menyerah dan mendorong untuk menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
5. Teman-teman di Fikom Marcomm & Advertising Menteng tahun 2009 Angkatan 15, yang turut membantu memberi masukan bagi skripsi ini.
6. Keluarga besar PT. Suryaprana Nutrisindo khususnya Divisi marketing, Manager Marketing Ibu Rita Iskandar , Mbak Farida Siregar Supervisor Marketing, Dewi astuti, Erna Susanti, yang dengan senang hati bersedia membantu memberikan data-data yang diperlukan untuk penyelesaian skripsi ini..

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, yang tidak lain adalah karena keterbatasan pengetahuan yang dimiliki peneliti. Untuk itu peneliti mengahaturkan rasa maaf apabila terdapat berbagai kesalahan baik dari isi maupun penyajiannya. Oleh sebab itu, diperlukannya kritik dan saran yang membangun. Akhir kata, peneliti berharap bahwa skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak khususnya dalam bidang ilmu komunikasi.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, Agustus 2014

Herawati

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR i
ABSTRAK iii
DAFTAR ISI iv

BAB 1
PENDAHULUAN
1.1 Latar Belakang Penelitian 1
1.2 Fokus Penelitian 10
1.3 Tujuan Penelitian 11
1.4 Manfaat Penelitian 11
1.4.1 Manfaat Theoritis / akademis 11
1.4.2 Manfaat Praktis 11

BAB 2
TINJAUAN PUSTAKA
2.1 Komunikasi Pemasaran 12
2.2 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) 14
2.3 Strategi Promosi 16
2.4 Bauran Promosi (*Promotion Mix*) 19
2.5 Penjualan Personal (*Personal Selling*) 21
2.5.1 Merancang Tenaga Penjualan 22
2.5.2 Mengelola Tenaga Penjualan 26
2.5.3 Prinsip Prinsip *Personal selling* 28
2.6 Kesadaran Merek (*Brand awareness*) 31
2.7 Produk Supplemen Makanan 34

BAB 3
METODOLOGI PENELITIAN
3.1. Paradigma Penelitian 36
3.2. Metode Penelitian 38
3.3. Subyek Penelitian 41
3.4. Teknik Pengumpulan Data 43
3.5. Teknik Analisis Data 44
3.6. Teknik Pemeriksaan Keabsahan data 45

UNIVERSITAS MERCU BUANA

BAB 4
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian 46
4.1.1. Visi dan Misi 47
4.1.2. Produk yang ada di dalam Nutrimax 47
4.1.3 Struktur divisi Sales dan Marketing 58

4.2. Hasil Penelitian 59
4.2.1. Tahap Merancang Wiraniaga 59
4.2.2. Tahap Implementasi metode SPIN dan 6 Langkah *Personal Selling* 74
4.2.3. Tahap Evaluasi 81

4.3. Pembahasan 86

BAB 5
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan 94
5.2. Saran 96
5.2.1. Saran Akademis 96
5.2.2. Saran Praktis 96

DAFTAR PUSTAKA 98
Lampiran 1: Panduan pertanyaan wawancara 1,2,3
Lampiran 2: Hasil wawancara 1
Lampiran 3: Hasil wawancara 2
Lampiran 4: Hasil wawancara 3
Lampiran 5: Hasil wawancara 4
Lampiran 6: Hasil wawancara 5
Lampiran 7: Hasil wawancara 6
Lampiran 8: CV

UNIVERSITAS MERCU BUANA