



UNIVERSITAS  
**MERCU BUANA**

**STRATEGI PERSONAL SELLING  
PT. TIMAS SUPLINDO DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN PADA TAHUN 2012**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Strata 1 (S-1)  
Komunikasi Bidang Studi Advertising & Marketing Communications

UNIVERSITAS  
**MERCU BUANA**

Disusun oleh :

**REGINA NOFIANUS**

**44310120065**

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA**

**2013**



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA**

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Judul : STRATEGI PERSONAL SELLING PT. TIMAS SUPLINDO  
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA  
TAHUN 2012  
Nama : Regina Nofianus  
NIM : 44310120065  
Fakultas : Ilmu Komunikasi  
Bidang Studi : *Marketing Communication and Advertising*

Jakarta, Juli 2013

UNIVERSITAS  
Mengetahui,  
MERCU BUANA  
Pembimbing

Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si.



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA**

**LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI**

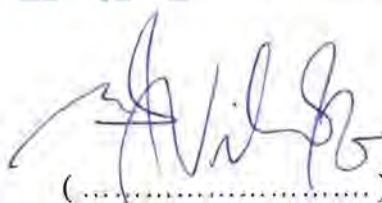
Judul : STRATEGI PERSONAL SELLING PT. TIMAS SUPLINDO  
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA  
TAHUN 2012  
Nama : Regina Nofianus  
NIM : 44310120065  
Fakultas : Ilmu Komunikasi  
Bidang Studi : *Marketing Communication and Advertising*

Jakarta, Juli 2013

1. Ketua Sidang  
Novi Erlita, S.Sos., M.A.

()

2. Penguji Ahli  
S.M. Niken Restaty, S.Sos., M.Si.

()

3. Pembimbing  
Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si.

()



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS MERCU BUANA  
JAKARTA**

**LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI**

Judul : STRATEGI PERSONAL SELLING PT. TIMAS SUPLINDO  
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA  
TAHUN 2012  
Nama : Regina Nofianus  
NIM : 44310120065  
Fakultas : Ilmu Komunikasi  
Bidang Studi : *Marketing Communication and Advertising*

Jakarta, Juli 2013

Disetujui dan diterima oleh :

Dosen Pembimbing

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si.

Mengetahui

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

Dr. Agustina Zubair, M.Si

Ketua Program Studi

Dra. Yoyoh Hereyah, M.Si

## KATA PENGANTAR

Asslamu'alaikum wr. Wb

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT Yang Maha Mendengar lagi Maha Melihat yang telah memberikan dan melimpahkan rahmat, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “ Strategi *Personal selling* PT. Timas Suplindo dalam Meningkatkan Penjualan pada tahun 2012 ” sesuai dengan waktu yang telah direncanakan. Penyusunan skripsi ini adalah merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Komunikasi jenjang pendidikan Strata Satu (S1) pada Universitas Mercu Buana.

Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita, Nabi Muhammad SAW, juga kepada segenap keluarga, para sahabat, serta umat beliau diakhir zaman ini.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan sehingga penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat, penulis menyampaikan rasa terima kasih sedalam-dalamnya kepada :

1. Ibu Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si selaku dosen pembimbing di Universitas Mercu Buana yang telah banyak memberikan bimbingan, nasehat, arahan, motivasi kepada penulis serta meluangkan waktunya untuk mengoreksi sampai skripsi ini selesai dengan baik.
2. Mamah tersayang, yang telah merawatku dengan penuh kasih sayang dan selalu berdoa dengan tulus kehadiran Allah SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Seluruh Dosen Program Studi *Marketing Communication & Advertising* dari semester 1 s/d 5 yang telah memberikan bimbingan, pengalman, dan ilmu pengetahuannya yang berharga dan bermanfaat selama penulis mengikuti perkuliahan di Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Mercu Buana Jakarta.

4. Seluruh Staff Administrasi Fakultas Ilmu Komunikasi yang telah membantu kelancaran administrasi.
5. Bapak Sulianto Entong, selaku Direktur Utama dari PT. Timas Suplindo yang telah memberi ijin penulis untuk melakukan penelitian dalam penyusunan skripsi ini.
6. Pak Jamin Entong selaku Komisaris dari PT. Timas Suplindo yang selalu mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Redi Winardi, selaku *Head Of Business Development*, dan Bapak Moch. Ruswandi selaku *Marketing* terima kasih atas kerjasamanya dalam memberikan informasi berguna kepada penulis dan mau meluangkan waktunya disela kesibukan mereka dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Agung Jiwandono, kekasihku tersayang yang telah memberikan dukungan penuh baik moril maupun materil dan selalu memberikan semangat serta utukku agar dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Semua rekan-rekan di PT. Timas Suplindo, teman-temanku tersayang : Valent, mba'Widi, Desoo, Oca, mamih Merry, Daniel, Koh'Can-can, Roy, Nawin Omen, Kang Herdy yang selalu mendengarkan keluh kesahku, memberikan masukan, dan menemaniku dalam mengerjakan skripsi ini.
10. Gayung Family (Arsy, Ajeng, Elita, Bunda, Uci, Lucky, Bu Prim, Choky, Rezaldy, Reisa, Doni, Mas Agus, Bang Adi, Bang Robby) yang selalu membuat aku tertawa dan bahagia. Khususnya buat Arsy, Ori, Doni teman seperjuangan yang telah banyak membantu serta memberikan dukungan dan sumbangsih pemikiran dalam memperlancar penulisan skripsi ini.
11. Sahabat-sahabatku yang tersebar di seluruh penjuru Indonesia yang selalu mengisi hari-hari penulis mulai kecil, dalam canda tawa dan duka.
12. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu-satu, yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.



Penulis hanya dapat berucap terima kasih yang sebesar-besarnya, serta berdoa atas segala motivasi dan dukungannya, semoga Allah SWT melipat gandakan pahala kebaikan yang telah terjadi, amin.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karenanya penulis berharap adanya kritik dan saran dari pembaca, agar lebih bertambah kesempurnaan ilmu pengetahuan yang akan datang, amin.

Jakarta, Juli 2013

Penulis  
Regina Nofianus



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
LEMBAR TANDA LULUS SDIANG SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1. Manfaat Akademis.....	6
1.4.2. Manfaat Praktis.....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>7</b>
2.1. Komunikasi Pemasaran.....	7
2.2. Pemasaran <i>Business to Business</i> .....	10
2.3. Bauran Pemasaran.....	11
2.4. Bauran Promosi.....	13
2.4.1. Periklanan ( <i>Advertising</i> ).....	14
2.4.2. Promosi Penjualan ( <i>Sales Promotion</i> ).....	15
2.4.3. Publisitas ( <i>Publicity</i> ).....	16
2.4.4. Pemasaran Langsung ( <i>Direct Marketing</i> ).....	17
2.4.5. Penjualan Tatap Muka ( <i>Personal Selling</i> ).....	17



2.5. Penjualan Pribadi ( <i>Personal Selling</i> ).....	18
2.5.1. Pengertian <i>Personal Selling</i> .....	18
2.5.2. Keunggulan dan Kelemahan <i>Personal Selling</i> .....	19
2.5.3. Jenis-jenis <i>Personal Selling</i> .....	21
2.5.4. Strategi <i>Personal Selling</i> .....	22
2.5.5. Tugas-tugas <i>Personal Selling</i> .....	24
2.5.6. Karakteristik <i>Personal Selling</i> .....	24
2.5.7. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peran <i>Personal Selling</i> dalam Strategi Pemasaran Perusahaan .....	26
2.5.8. Langkah-langkah dalam Proses <i>Personal Selling</i> .....	28
2.5.9 Mengelola Tenaga Penjual .....	30
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	33
3.1. Tipe Penelitian .....	33
3.2. Metode Penelitian .....	34
3.3. Subyek Penelitian .....	35
3.4. Teknik Pengumpulan Data .....	35
3.4.1. Data Primer.....	35
3.4.2. Data Sekunder.....	36
3.5. Definisi Konsep dan Fokus Penelitian.....	36
3.5.1. Definisi Konsep .....	36
3.5.2. Fokus Penelitian .....	37
3.6. Teknis Analisis Data.....	39
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	41
4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	41
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	41
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	42

4.1.3	Struktur Organisasi Perusahaan.....	43
4.2.	Hasil Penelitian.....	44
4.2.1	Identifikasi Calon Pelanggan.....	45
4.2.2	Pendekatan Calon Pelanggan.....	45
4.2.3	Menentukan Calon Pelanggan.....	46
4.2.4	Menceritakan ( <i>Presenting The Sales Message</i> ).....	47
4.2.5	Menutup Penjualan.....	48
4.2.6	Tindak Lanjut Setelah Penjualan.....	49
4.3.	Pembahasan.....	50
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>		<b>57</b>
5.1.	Kesimpulan.....	57
5.2.	Saran.....	58

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

**RIWAYAT HIDUP**



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1	Logo PT. Timas Suplindo	42
GAMBAR 2	Struktur Organisasi PT. Timas Suplindo	43



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Daftar Pertanyaan Wawancara
Lampiran 2	Company Profile PT. Timas Suplindo
Lampiran 3	List Job Order Tahun 2012 PT. Timas Suplindo
Lampiran 4	Experience List PT. Timas Suplindo
Lampiran 5	Foto / Gambar Pengalaman Pekerjaan PT. Timas Suplindo
Lampiran 6	Surat Keterangan Penelitian dari Universitas Mercu Buana Jakarta
Lampiran 7	Surat Keterangan dari PT. Timas Suplindo

