



**KOMUNIKASI INTERPERSONAL WIRANIAGA PT. SINAR TOTALINDO MANDIRI
DALAM PERSONAL SELLING UNTUK MENARIK MINAT BELI PELANGGAN
(PERIODE OKTOBER – DESEMBER 2012)**

SKRIPSI

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

Disusun oleh :

OLGA YURIKE

44307110005

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2013

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

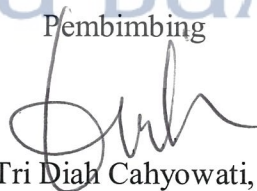
Nama : Olga Yurike
NIM : 443207110005
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Program Studi : Marketing Communication
Judul Skripsi : Komunikasi Interpersonal Wiraniaga PT. Sinar
Totalindo Mandiri dalam Personal Selling
untuk Menarik Minat Beli Pelanggan.
(Periode Oktober – Desember 2013)

Jakarta, Juli 2013

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Disetujui dan diterima oleh,

Pembimbing



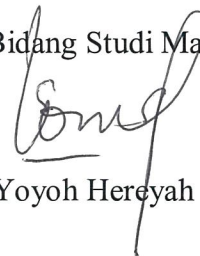
(Dra. Tri Diah Cahyowati, Msi)

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi



(Dr. Agustina Zubair M.Si)

Ketua Bidang Studi Marcomm



(Dra. Yoyoh Hereyah M.Si)



LEMBAR HASIL PERBAIKAN SIDANG SKRIPSI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA

Q

No. Dokumen	040	Distribusi			
		ALL			

Nama : Olga Yurike
NIM : 44307110005
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Program Studi : Marketing Communication & Advertising

NO	NAMA PENGUJI	ULASAN PERBAIKAN	HASIL PERBAIKAN	BAB / HAL	TTD PERSETUJUAN PERBAIKAN
1.	Endri Listiani, Msi	<ul style="list-style-type: none">- Nara sumber berikan alasan pilih mereka terutama u/ bpk Didi, dan coba kaitkan dengan penelitian- Hasil penelitian sesuai hal. 76 hal. 39 s/d 42 duganti sesuai hal. 76.- Pembahasan diperbaiki- Hasil penelitian lebih banyak bicara mengenai Teddy, sedangkan Didi, Deddy, tidak terlihat hasil wawancara.	<ul style="list-style-type: none">- Sudah diberikan alasan mengapa informan tsb dipilih, terutama bpk.Didi.- Hasil penelitian sudah di sesuaikan dengan hal. 76- Sudah diperbaiki- Hasil penelitian sudah ditambahkan hasil wawancara Didi, Deddy.	28 39 76-78 78-78	
2.	SM Niken R, Msi	<ul style="list-style-type: none">- Abstraksi teknik penulisan diperbaiki- Kesimpulan dirubah sesuai hasil penelitian, bukan keterlibatan, kontak, dll- Daftar pustaka sistematika diperbaiki	<ul style="list-style-type: none">- Sudah di perbaiki- Sudah dirubah- Sudah diperbaiki	89	
3.	Dra. Tri Diah C, Msi	<ul style="list-style-type: none">- CV dilengkapi- Surat Penelitian	<ul style="list-style-type: none">- Sudah dilengkapi- Sudah dilengkapi		

Diperiksa & disetujui oleh,

Ketua Bidang Studi

Tanggal :

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Nama : Olga Yurike
NIM : 443207110005
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Program Studi : Marketing Communication
Judul Skripsi : Komunikasi Interpersonal Wiraniaga PT. Sinar
Totalindo Mandiri dalam Personal Selling
untuk Menarik Minat Beli Pelanggan.
(Periode Oktober – Desember 2013)

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, Agustus 2013

1. Ketua Sidang

SM Niken R, Msi



(..... SM Niken R)

2. Penguji Ahli

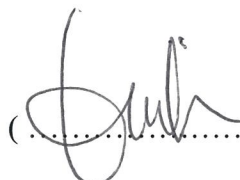
Endri Listiani, Msi.



(.....)

3. Pembimbing

Dra. Tri Dhiah Cahyowati, M.Si



(.....)



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
MARKETING COMMUNICATION

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Nama : Olga Yurike
NIM : 443207110005
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Program Studi : Marketing Communication
Judul Skripsi : Komunikasi Interpersonal Wiraniaga PT. Sinar
Totalindo Mandiri dalam Personal Selling
untuk Menarik Minat Beli Pelanggan.

(Periode Oktober – Desember 2013)

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, Juli 2013

Disetujui dan diterima oleh,

Pembimbing

(Dra.Tri Diah Cahyowati, Msi)

KATA PENGANTAR

Mengucap syukur kepada Tuhan kami Yesus Kristus, yang telah membimbing dan menyertai selama proses pembuatan skripsi “Komunikasi Interpersonal Wiraniaga PT. Sinar Totalindo Mandiri Dalam Kegiatan Personal Selling untuk Menarik Minat Beli Pelanggan”.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis memperoleh banyak bantuan dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu:

1. Bpk. Anton dan Ibu Yuli, selaku orang tua, yang telah memberikan semangat pada saat penulisan skripsi sampai dengan selesai.
2. Ibu Dra. Tri Dhiah Cahyowati, M.Si, selaku pembimbing yang telah menyediakan waktu dan membimbing dengan sabar.
3. Kepada pihak Fakultas yang telah memberikan arahan sejak awal proses pembuatan skripsi akan berlangsung sehingga selesai.
4. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Dosen Penguji ahli Ibu Endri Listiani, S.IP, M.Si, dan ketua sidang Ibu SM. Niken Restaty, S.Sos. M.Si.
5. Rekan-rekan mahasiswa dikampus yang selalu berdoa dan memberikan motivasi kepada penulis.
6. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Management dan Team Sales PT. Sinar Totalindo Mandiri Khususnya kepada Bpk. Teddy Setyadi, Bpk. Deddy Kurniawan yang telah memberikan kesempatan untuk dapat melakukan penelitian di perusahaan tersebut.

7. Mengucapkan terima kasih kepada Bpk. Didi selaku pemikik bengkel customer dari PT. Sinar Totalindo Mandiri yang telah membantu memberikan informasi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar proposal ini dapat lebih baik lagi. Akhir kata penulis berharap kerangka acuan skripsi ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan kepada para pembaca pada umumnya dan pada penulis pada khususnya.



Jakarta, 18 Juli 2013

Penyusun,

Olga Yurike

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR ISI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang.....	1 – 6
1.2. Rumusan Permasalahan.....	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Kegunaan Penelitian.....	7

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Komunikasi Interpersonal.....	8 - 16
2.2. Komunikasi Interpersonal Dalam Kegiatan Personal Selling..	14
2.3. Komunikasi Interpersonal Untuk meningkatkan Minat Beli pelanggan.....	17 - 20
2.4. Komunikasi Interpersonal dengan teknik NLP.....	20 - 25

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Tipe penelitian.....	26
3.2. Metode penelitian.....	27
3.3. Subjek penelitian.....	27
3.4. Teknik pengumpulan data.....	28
3.5. Definisi Konsep dan Fokus Penelitian.....	30 - 31
3.7. Teknik analisa data.....	32
3.8. Teknik pemeriksaan keabsahaan data.....	32

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum PT. Sinar Totalindo Mandiri.....	33
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	34
4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan.....	35 - 36
4.1.3. Sektor Automotive PCMO.....	36
4.1.4. Struktur Organisasi dan Paparan Singkat Deskripsi Pekerjaan...	36 - 38
4.2. Hasil Penelitian.....	38

BAB V

SIMPULAN & SARAN.....	87
-----------------------	----

DAFTAR PUSTAKA	89
----------------------	----

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Wawancara

Lampiran 2. Daftar Riwayat Hidup



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Model Hubungan Lima Tahap.....	10
Tabel 2.3 Mentautkan posisi Pelanggan dengan minat beli pelanggan.....	18
Tabel 2.4 Teknik Komunikasi untuk meningkatkan minta beli.....	19
Tabel 3.1 Bentuk Komunikasi berdasarkan preferensi sistem.....	82



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1	Keterampilan Situasional..... 17
Gambar 2.5	Sistem Representasi dalam NLP – VAKOG.....65
Gambar 3.1	Alur Kegiatan Komunikasi dengan Pelanggan.....76

