



**“STRATEGI PERSONAL SELLING PRODUK JASA (PAMERAN IT)
PT. INDOCITRA MANDIRI PERDANA PERIODE JANUARI-JUNI 2010”**

(Studi kasus Strategi Personal Selling PT. Indocitra Mandiri Perdana)

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 :

SITI SOFFYAH

44305120011

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2011**



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
PROGRAM SARJANA S1
PROGRAM STUDI MARKETING
COMMUNICATION & ADVERTISING

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Nama : Siti Soffyah
NIM : 44305120011
Program Studi : *Marketing Communication and Advertising*
Judul Skripsi : "STRATEGI PERSONAL SELLING PRODUK
JASA (PAMERAN IT) PT. INDOCITRA
MANDIRI PERDANA PERIODE JANUARI-
JULI 2010".

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 28 Agustus 2011

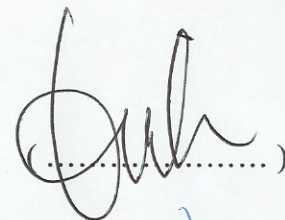
**Mengetahui,
Pembimbing**

(SM. Niken Restaty. S.Sos, M.Si)

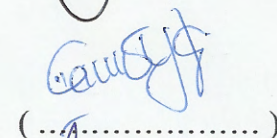
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Nama : Siti Soffyah
NIM : 44305120011
Bidang Studi : *Marketing Communication & Advertising*
Judul Skripsi : "STRATEGI PERSONAL SELLING PRODUK
JASA (PAMERAN IT) PT. INDOCITRA
MANDIRI PERDANA PERIODE JANUARI-
JULI 2010".

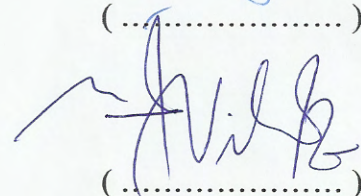
1. Ketua Sidang
Dra. Tri Diah Cahyowati, M. Si
2. Penguji Ahli
A. Judhie Setiawan M, Si.
3. Pembimbing
SM. Niken Restaty. S.Sos, M.Si



(.....)



(.....)



(.....)



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
PROGRAM SARJANA S1
PROGRAM STUDI MARKETING
COMMUNICATION & ADVERTISING

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nama : Siti Soffyah
NIM : 44305120011
Program Studi : *Marketing Communication & Advertising*
Judul Skripsi : "STRATEGI PERSONAL SELLING PRODUK
JASA (PAMERAN IT) PT. INDOCITRA
MANDIRI PERDANA PERIODE JANUARI-
JULI 2010".

Jakarta, 19 September 2011

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Mengetahui,
Pembimbing

(SM. Niken Restaty. S.Sos, M.Si)

Dekan Fakultas

(Dra. Diah Wardhani, M.Si)

Ketua Bidang Studi

(Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si)

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, serta berkah, hidayah dan inayahnya, Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penelitian ini ditujukan sebagai salah satu kelengkapan dalam menyelesaikan persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Strata 1 (S1) pada Universitas Mercu Buana Fakultas Ilmu Komunikasi Jurusan *Marketing Communication & Advertising*.

Dimana yang menjadi topik penelitian dalam skripsi ini adalah **“Strategi Personal Selling Produk Jasa (Pameran IT) PT. Indocitra Mandiri Perdana Periode Januari-Juli 2010”**. Penulisan skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu di ucapkan terima kasih dan penghormatan yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Ibu SM. Niken Restaty. S.Sos, M.Si selaku Pembimbing, yang banyak memberikan arahan, masukan, bimbingan serta bantuan yang luar biasa untuk penulis dalam penyelesaian pembuatan skripsi ini.
2. Ibu Dra. Tri Dhiah Cahyowati., M.Si selaku Kepala Program Studi *Marketing Communication & Advertising* Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana yang telah memberikan dorongan dan semangat kepada penulis untuk segera menyelesaikan skripsi.
3. Bapak A. Judhie Setiawan M, Si. selaku Penguji Ahli, yang telah memberikan kritik dan saran yang sangat bermanfaat bagi penulis.

4. Ibu Dra. Diah Wardhani., M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana. Terima kasih untuk segala kesempatan dan kemudahan yang diberikan saat penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Hardiyanto, M.Si, selaku Wakil Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana. Terima kasih untuk ilmu – ilmunya, masukan dan saran yang berguna saat penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Staff Tata Usaha & Staff Perpustakaan Fakultas Ilmu Komunikasi yang banyak membantu dalam proses administrasi selama penyusunan skripsi ini.
7. Iwan Said Hamidhan, Suami dan anak-anakku Marita dan Hanna untuk selalu medo'akan ku dan memberikan semangat serta motivasi ke penulis sampai penulis dapat menyelesaikan skripsi S1 ini. Ini hadiah keberhasilanku untuk Ibu dan Bapak. Semoga Allah SWT, senantiasa memberikan kesehatan untuk kalian berdua..amiinn.
8. Terima kasih untuk temanku Novan Tri Widodo S.Ikom yang selalu memberi semangat untuk menyelesaikan skripsi dan tak henti-hentinya memberi dorongan dan motivasi serta do'a dan dukungan, semangat selama penyelesaian skripsi ini.
9. Teman – teman Mahasiswa/i Universitas Mercu Buana Fakultas Ilmu Komunikasi Program Kelas Karyawan, Jurusan *Marketing Communication & Advertising* Angkatan 8, khususnya Muti, Lia, Lolita, Arief dan Bambang, Mujadi, Lusi, Risa, Imah, Cipto dalam memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini."Sukses buat semuanya..amiinn".Love you all.

10. Terima kasih kepada kakak-kakakku, Mbak Itjeu, Mbak Endang, Mas Piet, dan adikku Edwin serta keluarga sahabatku Mas Triwiyono dan Mbak Titik syang banyak memberikan ku dorongan agar cepat lulus kuliah. Khususnya buat Mas Yon, thanks dah mau nemenin saat sidang. Semoga sukses buat semuanya,..amiiinn

11. Terima kasih juga kepada Bpk. Drs. H. Deddy Ramland dan Bpk. Enrico Ronald Hamzah selaku nara sumber beserta keluarga, Ceu Iis, Ando dan Riszscha yang telah membantu serta mempermudah semua proses mulai dari awal sampai akhir penyusunan skripsi yang dibuat oleh penulis,

12. Semua pihak yang telah berjasa dan mungkin luput dari ingatan atau untuk disebutkan namanya satu persatu. Terima kasih atas segala saran dan kritiknya, semoga Allah membalas segala kebaikan kalian semua. Amien..

Peneliti menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, segala masukan dan kritikan yang membangun sangat diharapkan untuk kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua peneliti yang membacanya dikemudian hari.

Jakarta, Agustus 2011

Penulis

SITI SOFFYAH

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI	i
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG	ii
LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Signifikasi Penelitian	7
1.4.1 Signifikasi Akademis	7
1.4.2 Signifikasi Praktis	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Komunikasi Sebagai Salah Satu Kegiatan Pemasaran	8
2.2 Bauran Pemasaran.....	13
2. 2. 1. Produk	15
2. 2. 2. Harga	15
2. 2. 3. Saluran Distribusi	15
2. 2. 4. Promosi	16

2.3	Bauran Promosi	16
2.3.1	Periklanan (<i>advertising</i>).....	17
2.3.2	Promosi Penjualan (<i>sales promotion</i>)....	18
2.3.3	Publisitas (<i>publicity</i>).....	19
2.3.4	Penjualan Personal (<i>personal selling</i>).....	20
2.4	Segmentasi, Targeting dan Positioning (STP)	20
2.4.1	Segmentasi	20
2.4.2	Targeting.....	22
2.4.3	Positioning.....	23
2.5	Penjualan Personal/ <i>Personal Selling</i>	25
2.5.1	Pengertian <i>Personal Selling</i>	25
2.5.2	Keunggulan dan Kelemahan <i>Personal Selling</i>	26
2.5.3	Tahap – tahap dalam <i>Personal Selling</i>	28
2.5.4	Tipe – tipe <i>Personal Selling</i>	33
2.6	Strategi <i>Personal Selling</i>	34
2.6.1	Membangun Strategi Hubungan.....	34
2.6.2	Membangun Strategi Produk.....	35
2.6.3	Membangun Strategi Pelanggan.....	36
2.6.4	Membangun Strategi Presentasi.....	37
2.6.5	Membangun Strategi Kemitraan Yang Berkualitas...	38
2.7	Event/ Pameran.....	39
2.8	Strategi <i>Personal Selling</i> untuk <i>business to business</i>	43

BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	
3.1	Tipe Penelitian	48
3.2	Metode Penelitian	48
3.3	Subyek Penelitian (<i>key informan/</i> narasumber).....	49
3.4	Teknik Pengumpulan Data	50
3.4.1	Data Primer	50
3.4.2	Data Sekunder	51
3.5	Definisi Konsep.....	51
3.6	Fokus Penelitian	51
3.7	Teknik analisa data.....	52
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1	Gambaran Umum PT. Indocitra Mandiri Perdana	53
4.2	Hasil Penelitian	54
4.2.1	Analisis situasi PT. Indocitra Mandiri Perdana.....	56
	a. Evaluasi Produk.....	56
	b. Evaluasi Pesaing.....	60
	c. Evaluasi Khalayak.....	61
4.2.2	Strategi Personal Selling.....	62
4.2.3	Tahap – tahap Strategi Personal Selling.....	68
4.3	Pembahasan	72
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Kesimpulan	78
5.2	Saran	80

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I Surat Keterangan Penelitian Narasumber I
Lampiran II Surat Keterangan Penelitian Narasumber II
Lampiran II Surat Kontrak peserta Pameran

