



**IMPLEMENTASI PERSONAL SELLING DALAM UPAYA
PENINGKATAN PERTUMBUHAN JUMLAH ANGGOTA DI
KOPERASI KREDIT ASISI**

SKRIPSI

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

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

Disusun oleh :

GABRIEL FAJAR KURNIAWAN

44309120035

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MERCUBUANA

JAKARTA

2012



Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercu Buana

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Nama : Gabriel Fajar Kurniawan
NIM : 44309120035
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Advertising and Marketing Communication
Judul : IMPLEMENTASI PERSONAL SELLING DALAM UPAYA
PENINGKATAN PERTUMBUHAN JUMLAH ANGGOTA DI
KOPERASI KREDIT ASISI

UNIVERSITAS

MERCU BUANA

Jakarta, 1 Agustus 2012

Mengetahui,

Pembimbing

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



Fakultas Ilmu Komunikasi

Universitas Mercu Buana

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Nama : Gabriel Fajar Kurniawan
NIM : 44309120035
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Advertising and Marketing Communication
Judul : IMPLEMENTASI PERSONAL SELLING DALAM UPAYA
PENINGKATAN PERTUMBUHAN JUMLAH ANGGOTA DI
KOPERASI KREDIT ASISI

UNIVERSITAS Jakarta, 8 Agustus 2012

Ketua Sidang,
Drs. Hardiyanto Jatmiko, M.Si (.....)

Penguji Ahli,
Dra. Tri Diah Cahyowati, M.Si (.....)

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



Fakultas Ilmu Komunikasi

Universitas Mercu Buana

LEMBAR PENGESAHAN DAN PERBAIKAN

Nama : Gabriel Fajar Kurniawan
NIM : 44309120035
Fakultas : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Advertising and Marketing Communication
Judul : IMPLEMENTASI PERSONAL SELLING DALAM UPAYA
PENINGKATAN PERTUMBUHAN JUMLAH ANGGOTA
DI KOPERASI KREDIT ASISI

Jakarta, 23 September 2012

Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing

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

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

(Dra. Diah Wardani, M.Si)

Ketua Bidang Studi,

(Dra. Tri Djah Cahyowati, M.Si)

iv

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat yang diberikan kepada peneliti, karena dengan segala izinNya, peneliti diberikan segala kemampuan dan kekuatan untuk melanjutkan pendidikan dan mampu untuk menyelesaikannya. Yang Maha Kuasa memberikan kemudahan bagi peneliti untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul “Implementasi Personal Selling Dalam Upaya Peningkatan Pertumbuhan Jumlah Anggota di Koperasi Kredit Asisi” dengan baik dan tepat waktu.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Strata 1 (S1) pada Fakultas Ilmu Komunikasi, bidang studi Marketing Komunikasi Universitas Mercu Buana.

Sebagai makhluk yang tak sempurna, masih banyak sekali hal-hal yang perlu diperbaiki demi pembelajaran, peneliti menyadari banyak sekali keterbatasan yang dimiliki oleh peneliti karena hal tersebut, peneliti menyadari bahwa skripsi ini tentunya belum dapat dikatakan sempurna walau dalam hal ini peneliti sudah berupaya sebaik mungkin dalam penyusunan skripsi ini. Segala kritikan, perbaikan serta saran akan sangat membantu peneliti sebagai bentuk perbaikan di masa mendatang.

Skripsi ini saya persembahkan untuk mereka yang secara pribadi peneliti hormati, peneliti sayangi dan cintai yang telah memberikan dukungan, semangat dan doa kepada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini :

1. Kepada Yth. Ibu SM Niken Restaty, S.Sos, M.Si. selaku pembimbing peneliti, yang disela-sela kesibukannya masih berkenan untuk meluangkan waktunya untuk dapat dimohonkan bimbingannya, arahan serta petunjuk dalam pengerjaan skripsi peneliti hingga akhirnya dapat diselesaikan secara tepat waktu.
2. Bpk. Hardijanto, M.Si selaku Ketua Sidang sidang skripsi peneliti, yang telah begitu baik memberikan saya banyak sekali saran-saran yang mendetail dan memberikan wejangan yang sangat berguna bagi peneliti dalam pengembangan diri dan pelaksanaan skripsi guna perbaikan diri sang peneliti dan perbaikan skripsi agar dapat menjadi skripsi yang lebih baik lagi.
3. Ibu Dra. Tri Dhiah Cahyowati M.Si, selaku Ketua Bidang Studi Marketing Komunikasi dan sekaligus juga menjadi Penguji Sidang Ujian Skripsi peneliti. Peneliti merasa berterima kasih atas berbagai saran dan perbaikan agar peneliti mampu untuk mewujudkan skripsi yang telah tersusun ini menjadi lebih baik lagi.

4. Ibu Dra. Diah Wardhani, M.Si., Selaku dekan Fakultas Ilmu Komunikasi.
5. Bapak Ignatius Suprpto selaku Manajer Koperasi Kredit Asisi yang telah membantu peneliti dalam mendapatkan berbagai ilmu dalam bidang Koperasi dan membantu peneliti dalam mendapatkan berbagai materi yang dibutuhkan demi kelancaran pengerjaan skripsi.
6. Ibu Yen Meri Menrika, SE selaku Kepala Bagian Keuangan yang membantu dalam pengerjaan skripsi dengan memberikan segala bantuan dalam hal materi dan pengetahuan yang berguna dalam pengerjaan skripsi peneliti.
7. Kepada kedua orang tua peneliti, yang memberikan semangat kepada peneliti untuk melanjutkan studi demi masa depan peneliti, tak henti-hentinya mendukung peneliti untuk tidak patah semangat dalam mengikuti pendidikan. Semoga segala kebaikan, kesehatan dan cerahnya kehidupan selalu menyertai kedua orang tua peneliti.

Akhir kata, peneliti mengucapkan banyak terima kasih pada semua teman, rekan, dan sahabat yang disadari atau tidak telah membantu saya baik dalam doa, moril maupun materil dalam menyelesaikan skripsi dan jenjang pendidikan ini serta semoga skripsi ini dapat membantu perkembangan ilmu komunikasi Indonesia.

Jakarta, September 2012

Gabriel Fajar Kurniawan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
TANDA LULUS UJIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI	iv
ABSTRAKSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR SKEMA	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I	
PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II	
TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Komunikasi Pemasaran.....	9
2.2. Marketing Communication Tools.....	19

2.3. Personal Selling	23
2.4. Komunikasi Antar Pribadi	34
2.5. Jati Diri Koperasi.....	37

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Tipe Penelitian.....	40
3.2. Metodologi Penelitian.....	41
3.3. Subyek Penelitian.....	43
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	44
3.5. Definisi Konsep dan Fokus Penelitian.....	46
3.6. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.....	48

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Koperasi Kredit Asisi.....	50
4.1.1. Sejarah Perusahaan.....	50
4.1.2. Visi dan Misi	52
4.1.3. Ruang Lingkup Usaha.....	53
4.1.4. Struktur Organisasi Uraian Tugas.....	57
4.2. Hasil Penelitian.....	63
4.3. Pembahasan.....	76
4.3.1.....	76

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan..... 101

5.2. Saran..... 102

DAFTAR PUSTAKA..... 105

LAMPIRAN





Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercu Buana

DAFTAR SKEMA

Skema 1	Struktur Struktur Organisasi KOPDITSI Periode 2008 - 2012	58
Skema 2	Dasar Penentuan Anggota	78
Skema 3	Informasi Pada Presentasi Penjualan	85



UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercu Buana

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Stimulus Response Theory pertemuan antara penjual dan calon pembeli	86
----------	--	----

