



**“ "Aktivitas *Personal Selling* PT.Soejasch Bali Indonesia
dalam meningkatkan penjualan produk Sosis NIKMAT DELIKATESSEN
(Periode : Oktober – November 2015) ”**

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 :
RIZKI ARFAN
44310110037

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA
2016**



**BIDANG STUDI MARKETING
COMMUNICATION AND ADVERTISING
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : **AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PT.SOEJASCH
BALI INDONESIA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK SOSIS NIKMAT
DELIKATESSEN (Periode Oktober- November 2015)**

Nama : **RIZKI ARFAN**

NIM : **44310110037**

Fakultas : **Ilmu Komunikasi**

Bidang Studi : **Marketing Communication and Advertising**

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA**

Jakarta, 4 Febuari 2016

Mengetahui,

Pembimbing

Ira Purwitasari, S.Sos., M.Ikom



**BIDANG STUDI MARKETING
COMMUNICATION AND ADVERTISING
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA**

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Judul : *AKTIVITAS PERSONAL SELLING PT. SOEJASCH
BALI INDONESIA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK SOSIS NIKMAT
DELIKATESSEN (Periode Oktober-November 2015)*

Nama : RIZKI ARFAN

NIM : 44310110037

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication and Advertising

Jakarta, 04 Febuari 2016

Ketua Sidang,

Dr. Ahmad Mulyana, M.Si

UNIVERSITAS

MERCU BUANA

(*[Signature]*)

Penguji Ahli,

Yuni Trisnawati, S.Sos., M.Ikom

(*[Signature]*)

Pembimbing I

Ira Purwitasari, S.Sos., M.Ikom

(*[Signature]*)



**BIDANG STUDI MARKETING
COMMUNICATION AND ADVERTISING
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA**

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Judul : **AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PT.SOEJASCH
BALI INDONESIA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK SOSIS NIKMAT
DELIKATESSEN (Periode Oktober- November 2015)**

Nama : **RIZKI ARFAN**

NIM : **44310110037**


Fakultas : **Ilmu Komunikasi**

Bidang Studi : **Marketing Communication and Advertising**

Jakarta, 04 Febuari 2016

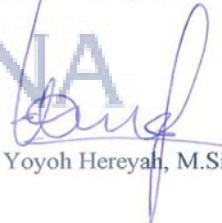
Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing


(Ira Purwitasari, S.Sos., M.Ikom)



Ketua Bidang Studi


(Dr. Yoyoh Hereyah, M.Si)

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi


(Dr. Agustina Zubair, M.Si)

Ketua Program Ilmu Komunikasi


(Dr. Ahmad Mulyana, M.Si)



Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercu Buana

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rizki Arfan
NIM : 44310110037
Judul : **AKTIVITAS PERSONAL SELLING PT. SOEJASCH
BALI INDONESIA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PRODUK SOSIS NIKMAT
DELIKATESSEN PERIODE (OKTOBER-
NOVEMBER 2015)**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang telah saya susun adalah benar hasil karya sendiri dan bukan merupakan plagiat. Apabila ternyata dikemudian hari didalam skripsi saya terdapat unsur plagiat, maka saya siap untuk mendapatkan sanksi akademik terkait dengan hal tersebut.

Jakarta, 04 Februari 2016



Rizki Arfan

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan hadirat-Nya maka penulis dapat menyelesaikan Skripsi. Shalawat dan salam penulis haturkan kepada nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan yang penuh berkah kepada umatnya.

Terwujudnya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak yang telah mendorong dan membimbing peneliti baik tenaga, ide-ide, dukungan, maupun pemikiran. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ira Purwitasari, S.Sos., M.Ikom, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan waktu, saran dan kritik yang membangun serta dukungan sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini.
2. Dr. Agustina Zubair, M.Si, selaku Dekan Fakultas Komunikasi yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan masukan.
3. Dr. Ahmad Mulyana, M.si., selaku Wakil Dekan Fakultas Komunikasi yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan masukan.
4. Dr Yoyoh Hereyah, M.Si, selaku Ketua Program Studi Marketing Communication and Advertising yang telah memberikan ilmu-ilmunya kepada peneliti.
5. Para dosen tercinta yang tidak dapat disebutkan satu persatu, telah membimbing, mendidik, serta memberikan ilmu yang sangat berguna.

6. Keluarga besar PT. Soejasch Bali, yang telah mengizinkan peneliti untuk melakukan penelitian.
7. Bapak Umar dan Ibu Aspianah, terima kasih atas jasa-jasanya, kesabaran, do'a, dan tidak pernah lelah dalam mendidik dan memberi cinta yang tulus dan ikhlas kepada peneliti sejak kecil.
8. Arianti Diah, terima kasih atas pengertian, motivasi, dukungan, do'a, perhatian yang telah diberikan.
9. Sahabat-sahabat terbaikku Doni, Alex, Jajang, Indah yang selalu menginspirasi dan memberikan hiburan dalam pembuatan Skripsi.
10. Karyawan TU FIKOM terima kasih selalu mau direpotkan.
11. Teman-teman Marcomm Mercu Buana Angkatan 17.

Jakarta, 19 Januari 2016

Rizki Arfan



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Peneliti

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI | i |
| LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI | iii |
| LEMBAR PERNYATAAN | iv |
| ABSTRAK..... | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| DAFTAR ISI | viii |
| | |
| BAB I : PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang Masalah | 1 |
| 1.2 Fokus Penelitian | 9 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 10 |
| 1.4 Kegunaan Penelitian. | 10 |
| 1.4.1 Kegunaan secara Akademis | 10 |
| 1.4.2 Kegunaan secara Praktis..... | 10 |
| | |
| BAB II : TINJAUAN PUSTAKA | |
| 2.1 Komunikasi..... | 11 |
| 2.2 Komunikasi Pemasaran..... | 13 |
| 2.3 Komunikasi Interpesonal..... | 15 |
| 2.4 Bauran Promosi..... | 15 |
| 2.5 Personal Selling..... | 19 |
| 2.5.1 Definisi Personal Selling..... | 19 |
| 2.5.2 Karakteristik Personal Selling... .. | 21 |
| 2.5.3 Aktivitas Personal Selling..... | 22 |
| 2.5.4 Prinsip Dasar Personal Selling..... | 23 |
| 2.5.5 Strategi Personal Selling | 25 |
| 2.5.6 Tahapan Personal Selling | 29 |
| 2.5.7 Keunggulan Personal Selling | 32 |
| 2.5.8 Kendala Personal Selling | 32 |
| 2.5.9 Syarat-syarat Tenaga Penjual (Personal Selling) yang baik | 34 |

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

| | |
|--|----|
| 3.1 Paradigma Penelitian..... | 35 |
| 3.2 Metode Penelitian..... | 37 |
| 3.3 Subyek Penelitian..... | 38 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data | 41 |
| 3.4.1 Data Primer..... | 41 |
| 3.4.2 Data Sekunder..... | 42 |
| 3.5 Teknik Analisis Data..... | 42 |
| 3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data..... | 43 |

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|--|----|
| 4.1 Gambaran Umum PT. Soejasch Bali | 45 |
| 4.1.1 Sejarah | 45 |
| 4.1.2 Produk PT. Soejasch Bali | 47 |
| 4.1.3 Logo Organisasi..... | 48 |
| 4.1.4 Struktur Organisasi | 49 |
| 4.1.5 Visi dan Misi Perusahaan | 53 |
| 4.1.6 Value PT. Soejasch Bali..... | 53 |
| 4.2 Hasil Penelitian | 54 |
| 4.2.1 Tahapan Personal Selling Pendekatan Pendahuluan | 55 |
| 4.2.2 Tahapan Personal Selling Presentasi dan Peragaan | 57 |
| 4.2.3 Tahapan Personal Selling Mengatasi Keberatan..... | 58 |
| 4.2.4 Tahapan Personal Selling Menutup Penjualan | 61 |
| 4.2.5 Tahapan Personal Selling Tindak Lanjut | 63 |
| 4.3 Pembahasan | 66 |

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

| | |
|----------------------------|----|
| 5.1 Kesimpulan..... | 74 |
| 5.2 Saran | 75 |
| 5.2.1 Saran Praktis | 75 |
| 5.2.2 Saran Akademis | 76 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN