STRATEGI PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK FAW DI PT GAYA MAKMUR MOBIL

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Komunikasi Bidang Studi Marketing

Communication And Advertising

Disusun Oleh:

HANA ASIH SUGIARTI

44309110005

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

JURUSAN MARKETING COMMUNICATION AND ADVERTISING

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2017

http://digilib.mercubuana.ac.id/

Fakultas Ilmu Komunikasi

Univeritas Mercu Buana

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul	: **STRATEGI PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK FAW PADA PT. GAYA MAKMUR MOBIL**
Nama	: Hana Asih Sugiarti
NIM	: 44309110005
Fakultas	: Ilmu Komunikasi
Bidang tudi	: Advertising dan Marketing Communication

Jakarta, 10 Maret 2017

Mengetahui,
Pembimbing

(Dr. Yoyoh Hereyah, M.Si)

UNIVERSITAS MERCU BUANA

http://digilib.mercubuana.ac.id/

Fakultas Ilmu Komunikasi

Univeritas Mercu Buana

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Judul	: **STRATEGI PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK FAW PADA PT. GAYA MAKMUR MOBIL**
Nama	: Hana Asih Sugiarti
NIM	: 44309110005
Fakultas	: Ilmu Komunikasi
Bidang tudi	: Advertising dan Marketing Communication

Jakarta, 10 Maret 2017

Ketua Sidang,

Dr. Farid Hamid, M.Si

(.....)

Penguji Ahli,

Sofia Aunul M.Si

(.....)

Pembimbing,

Dr. Yoyoh Hereyah, M.Si

(.....)

UNIVERSITAS MERCU BUANA

http://digilib.mercubuana.ac.id/

Fakultas Ilmu Komunikasi

Univeritas Mercu Buana

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Judul	: **STRATEGI PERSONAL SELLING DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK FAW PADA PT. GAYA MAKMUR MOBIL**
Nama	: Hana Asih Sugiarti
NIM	: 44309110005
Fakultas	: Ilmu Komunikasi
Bidang tudi	: Advertising dan Marketing Communication

Jakarta, 10 Maret 2017

Disetujui dan diterima oleh,

Pembimbing,

(Dr. Yoyoh Hereyah, M.Si)

Ketua Bidang Studi Advert dan Marcomm

(Dr. Farid Hamid, M.Si)

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

(Dr. Agustina Zubair, M.Si)

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi

(Ponco Budi Sulistyo, M.Comm, Ph.D)

UNIVERSITAS MERCU BUANA

http://digilib.mercubuana.ac.id/

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus karena berkat rahmat dan Karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Skripsi dibuat berdasarkan pengalaman penulis selama bekerja di sebuah perusahaan terbaik yang pernah penulis rasakan, sehingga mampu memberikan banyak hal dalam diri penulis.

Penulisan skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Kuliah S1 Mercubuana fakultas ilmu komunikasi. Judul yang penulis ajukan adalah "Strategi personal selling dalam meningkatkan penjualan produk FAW di PT.Gaya Makmur Mobil".

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ibu Dra. Yoyoh Hereyah, M.Si selaku Dosen pembimbing dan Ketua Bidang Studi Advertising & Marcomm Universitas Mercubuana Jakarta Fakultas Ilmu Komunikasi

2. Staf Dosen Universitas Mercubuana Meruya Jakarta yang telah memberikan pembekalan dengan berbagai ilmu selama penulis mengikuti perkuliahan sampai akhir penulisan skripsi

http://digilib.mercubuana.ac.id/

3. Staf Tata Usaha Universitas Mercubuana Meruya Jakarta yang telah sering direpotkan penulis dalam hal administrasi dan lain lain selama penulis mengikuti perkuliahan dan penulisan skripsi ini

4. Bapak Cahyadi Lie sebagai direktur PT.Gaya Makmur Mobil yang telah mendukung penulisan skripsi ini

5. Ibu Evi Suryadarma sebagai Manager HRD yang telah membantu dalam pengumpulan data

6. Teman-teman PT.Gaya Makmur Mobil yang telah mendukung dalam pembuatan skripsi ini

7. Kepada Suamiku, Ronny dan Anakku, Michael Joseph yang telah menemaniku dalam pembuatan skripsi ini dari awal hingga akhir

Dan kepada semua pihak yang tidak dapat kami tuliskan di sini, Semoga Tuhan memberikan balasan dan berkat yang berlimpah ganda kepada semuanya,

Penulis dengan senang hati menerima saran dan masukan untuk perbaikan penulisan ini selanjutnya agar dapat bisa dikembangkan lebih baik lagi, semoga penulisan ini dapat dimamfaatkan untuk penulis yang lain

Jakarta, Juli 2017

Penulis

http://digilib.mercubuana.ac.id/

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN i

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI ii

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI iii

ABSTRAK iv

KATA PENGANTAR v

DAFTAR ISI vii

BAB I PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Fokus Penelitian 7

1.3 Tujuan Penelitian 8

1.4 Manfaat Penelitian 8

1.4.1 Manfaat Teoritis 8

1.4.2 Manfaat Praktis 9

2.1 Komunikasi Pemasaran 10

2.2 Tujuan Komunikasi Pemasaran 14

UNIVERSITAS MERCU BUANA

http://digilib.mercubuana.ac.id/

2.3 Fungsi Komunikasi Pemasaran 15

2.4 Elemen-elemen Komunikasi Pemasaran 16

2.4.1 Advertising 16

2.4.2 Public Relations 18

2.4.3 Sales Promotion 19

2.4.4 Personal Selling (Direct Marketing) 19

2.5 Metode Pengambilan data 23

BAB III METODOLOGI PENELITIAN 29

3.1 Paradigma 29

3.2 Tipe Penelitian 29

3.3 Metode Penelitian 30

3.4 Populasi dan Sampling 30

3.5 Jenis dan Sumber Data 31

3.5.1 Data primer 31

3.5.2 Data sekunder 31

3.6 Teknik Sampling 32

3.7 Skala Likert Summated Ratings 33

3.8 Teknik pengumpulan Data 34

http://digilib.mercubuana.ac.id/

3.8.1 Teknik pengumpulan data Primer 34

3.8.2 Teknik pengumpulan data Sekunder 43

3.9 Teknik analisa data 44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 46

4.1 Deskripsi Obyek Penelitian 46

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan 46

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan 48

4.1.3 Produk yang dijual 49

4.1.4. Lokasi dan alamat perusahaan 54

4.1.5. Gambaran Umum Responden 54

4.1.6 Hasil Penjualan Produk 55

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian 55

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 61

DAFTAR PUSTAKA 64

LAMPIRAN I 66

LAMPIRAN II 68

LAMPIRAN III 69

LAMPIRAN IV 70

UNIVERSITAS MERCU BUANA

http://digilib.mercubuana.ac.id/