



Aktivitas Personal Selling Pada Lembaga Bahasa
Inggris English First For Adult, Jakarta

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Strata 1 (S-1) Komunikasi Bidang Studi
Komunikasi Pemasaran dan Periklanan

Di susun oleh : Niko Saputra

44310120086

Fakultas Ilmu Komunikasi

Universitas Mercubuana

Jakarta

2017



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Fakultas Ilmu Komunikasi

Universitas Mercu buana

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Judul : AKTIVITAS PERSONAL SELLING PADA
LEMBAGA BAHASA INGGRIS EF FOR
ADULT, JAKARTA

Nama : Niko Saputra

NIM : 44310120086

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication and Advertising

Jakarta, 14 Agustus 2017

Mengetahui,

Pembimbing

Dr. Yoyoh Hereyah.,M.Si

LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI

Judul : AKTIVITAS PERSONAL SELLING PADA
LEMBAGA BAHASA INGGRIS EF FOR
ADULT, JAKARTA

Nama : Niko Saputra

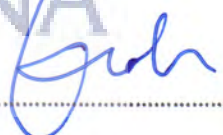
NIM : 44310120086

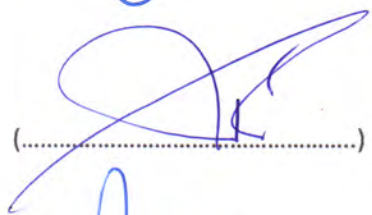
Fakultas : Ilmu Komunikasi

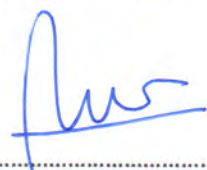
Bidang Studi : Marketing Communication and Advertising

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 14 Agustus 2017

Ketua Sidang,
Tri Diah Cahyowati, Dra., M.Si (.....) 

Penguji Ahli
Feni Fasta, SE., M.Si (.....) 

Pembimbing I
Dr. Yoyoh Hereyah., M.Si (.....) 

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Judul : AKTIVITAS PERSONAL SELLING PADA
LEMBAGA BAHASA INGGRIS EF FOR
ADULT, JAKARTA

Nama : Niko Saputra

NIM : 44310120086

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marketing Communication and Advertising

Jakarta ,14 Agustus 2017

Di setujui dan di terima oleh,

Pembimbing


(Dr. Yoyoh Hereyah.,M.Si)

Ketua bidang studi marcomm


(Dr. Farid Hamid.,M.Si)

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi


(Dr. Agustina Zubair, M.Si)

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi


(Ponco Budi Sulisty, M.Comm, Ph.d)

Kata Pengantar

Segala puji dan syukur peneliti panjatkan kepada ke hadirat Allah SWT karna berkat rahmat dan karunia NYA peneliti dapat menyelesaikan skripsi. Shalawat beserta salam semoga senantiasa terlimpah curahkan kepada Nabi Muhammad SAW, kepada keluarga nya, para sahabatnya, hingga kepada umat nya hingga akhir Zaman.

Penulisan skripsi ini di ajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S1 pada fakultas komunikasi jurusan marketing communication and advertising di Universitas Mercubuana, Jakarta. Judul yang peneliti ajukan adalah “Aktivitas personal selling pada lembaga Bahasa Inggris EF For Adult Jakarta”. Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan dan bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti dengan senang hati menyampaikan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Yoyoh Hereyah selaku pembimbing 1.
2. Bapak Dr. Farid Hamid., MSi selaku ketua bidang Studi Fakultas Komunikasi Universitas Mercubuana.
3. Seluruh dosen, staff dan karyawan Program studi Marketing communication and Advertising.
4. Bapak Andi Tjoeng selaku Center Director EF For Adult, Kuningan City, Jakarta.
5. Seluruh Staff akademik dan Staff service EF For Adult, Jakarta.
6. Istri tercinta Eka Fitriani yang telah memberikan dukungan moril maupun materil dan memberikan doa sehingga skripsi ini dapat di selesaikan oleh peneliti.
7. Orang tua tercinta yang terus memberikan limpahan doa serta dukungan semangat kepada peneliti.
8. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Jakarta, 14 Agustus 2017

Peneliti

Niko Saputra

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI	ii
LEMBAR TANDA LULUS SIDANG SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	v
LEMBAR HASIL PERBAIKAN SIDANG SKRIPSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar belakang penelitian.....	1
1.2 Fokus Penelitian.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II Tinjauan pustaka	7
2.1 Komunikasi Pemasaran.....	7
2.2 Bauran Promosi.....	11
2.3 Personal Selling.....	15
2.3.1 Tujuan Personal Selling	17
2.3.2 Ciri-ciri Penjualan Personal Selling.....	19
2.3.3 Keunggulan dalam Personal Selling	20
2.4 Karakter Personal selling	24
2.5 Kelebihan dan kekurangan personal selling.....	26

2.6 Bentuk-bentuk personal selling.....	29
2.7 Kriteria-kriteria personal selling	29
2.8 Strategi Personal selling	30
BAB III Metode Penelitian	32
3.1 Paradigma Penelitian.....	32
3.2 Metode Penelitian	32
3.3 Subjek Penelitian.....	32
3.4 Teknik Pengumpulan data.....	33
3.5 Teknik Analisis Data.....	36
BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	39
4.1 Gambaran umum objek penelitian	39
4.1.1 Sejarah berdirinya EF.....	39
4.1.2 Jenis Metode Pembelajaran.....	44
4.1.2.1 Metode Online.....	44
4.1.2.2 Metode Off line.....	45
4.2 Analisa dan Pembahasan.....	46
4.2.1 Analisa.....	46
4.2.2 Pembahasan.....	54
BAB V Kesimpulan	57
5.1 Kesimpulan	57
5.2 Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	61