



**Strategi Personal Selling PT Asia Pasifik Kopi Dalam Meningkatkan Penjualan
Produk Kopi**

(Studi Kasus PT Asia Pasifik Kopi Tahun 2014 - 2015)

SKRIPSI

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

Disusun oleh:

UNIVERSITAS

ANNISA SALMAWATI

44310120032

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2015



**Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercubuana**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : STRATEGI PERSONAL SELLING PT ASIA PASIFIK KOPI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK KOPI
STUDI KASUS PT ASIA PASIFIK KOPI TAHUN 2014 - 2015

Nama : Annisa Salmawati

NIM : 44310120032

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marcomm and Advertising

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 12 Agustus 2015

Mengetahui,

Pembimbing

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



Fakultas Ilmu Komunikasi
Universitas Mercubuana

LEMBAR PENGESAHAN PERBAIKAN SKRIPSI

Judul : STRATEGI PERSONAL SELLING PT ASIA PASIFIK KOPI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK KOPI
STUDI KASUS PT ASIA PASIFIK KOPI TAHUN 2014 - 2015

Nama : Annisa Salmawati

NIM : 44310120032

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Bidang Studi : Marcomm and Advertising

UNIVERSITAS
MERCU BUANA
Jakarta, 12 Agustus 2015
Disetujui dan diterima oleh,

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

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

(Dr. Agustina Zubair, M.Si)

Ketua Bidang Studi Marcomm and Adv.

(Dr. Yoyoh Hereyah M.Si)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini.

Nama : Annisa Salmawati

NIM : 44310120032

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Program Studi : Periklanan & Komunikasi Pemasaran

Dengan ini menyatakan bahwa data-data yang terjadi dalam skripsi saya yang berjudul: **Strategi Personal Selling PT Asia Pasifik Kopi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Kopi**

Adalah **MURNI** hasil penelitian saya pribadi.

Bilamana dikemudian hari terbukti bahwa data dan judul tersebut merupakan hasil jiplakan / plagiat dari karya tulis orang lain maka sesuai dengan kode etik ilmiah, saya menyatakan bersedia untuk diberikan sanksi seberat – beratnya termasuk **PENCOPOTAN / PEMBATALAN** gelar akademik saya oleh pihak **Universitas Mercubuana – Jakarta**.

Demikian surat pernyataan ini agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 04 Agustus 2015
Yang Membuat Pernyataan



Annisa Salmawati

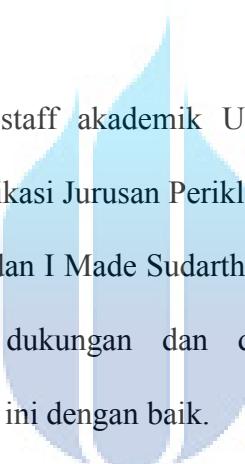
KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Segala puji dan syukur dipanjangkan selalu ke hadirat Allah SWT, atas segala limpahan nikmat, rezeki, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Strategi Personal Selling PT Asia Pasifik Kopi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Kopi** (Studi Kasus PT Asia Pasifik Kopi Tahun 2014 hingga Tahun 2015)” dengan baik sebagai bagian dari syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Mercuu Buana Jakarta. Shalawat dan Salam selalu tercurah kepada junjungan penulis Nabi besar Muhammad SAW, beserta para keluarga, para sahabat, dan umatnya.

Selanjutnya, peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tak terhingga kepadanya semua pihak yang membantu kelancaran penulisan skripsi ini, baik berupa dorongan moril maupun materil. Karena peneliti yakin tanpa bantuan dan dukungan tersebut, sulit rasanya bagi penulis untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini. Disamping itu, izinkan peneliti untuk menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada:

1. Ira Purwitasari, S.Sos.,M.IKom selaku Pembimbing Peneliti yang memberikan saran, kritikan, semangat, dan memberikan ilmu pengetahuan yang tak ternilai harganya bagi penulis untuk dapat menyelesaikan penelitian ini.

- 
2. Ibu Dr. Agustina Zubair, M.Si sebagai Dekan Fakultas ilmu komunikasi yang telah memberikan yang terbaik untuk meningkatkan kualitas mahasiswa/mahasiswa di Fakultas Ilmu Komunikasi.
 3. Bapak Drs Dadan Iskandar, M.Si. , selaku dosen penguji ahli dalam sidang skripsi ini.
 4. Bapak Rahmadya Putra Nugraha, S. Sos, M.Si, selaku ketua sidang dalam sidang skripsi ini.
 5. Seluruh Dosen dan staff akademik Universitas Mercu buana khususnya Fakultas Ilmu Komunikasi Jurusan Periklanan dan Komunikasi Pemasaran.
 6. Nyonya Sri Mulyati, dan I Made Sudartha, Hari Zulhiyansyah, Tirtanadi yang selalu memberikan dukungan dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
 7. Sahabat-sahabat tercinta yang selalu memberikan dukungan agar penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dari mulai sahabat di IPA 6 dan IPA 3, Gayung Family, Marcommers Menteng, dan OLA (Organisasi Lintas Angkatan)
 8. Wirawan Pradana yang selalu memberikan dorongan moril, support yang tiada henti dan juga kasih sayang.
 9. Bapak Karya Elly SH, selaku Owner dari PT Asia Pasifik Kopi, yang telah memberikan ijin untuk melakukan penelitian dan menyediakan waktu untuk memberikan data-data yang diperlukan selama penelitian berlangsung

10. Ibu Hilda selaku Kepala Operasional PT Asia Pasifik Kopi yang banyak memberikan masukan terutama data-data yang diperlukan mengenai penjualan untuk menyelesaikan penelitian ini, serta Ibu Suci W dan Pak Andi H yang telah membantu kelancaran penelitian ini

11. Ibu Diana dan Ibu Ocha dari pihak Calais maupun pihak Diva Karaoke yang bersedia meluangkan waktu untuk memberikan penjelasan mengenai mendalam untuk menyelesaikan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa penyajian skripsi ini masih belum sempurna. Oleh karena itu, demi penyempurnaan proposal skripsi ini penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak.

Semoga dengan adanya skripsi ini, diharapkan berguna bagi pembaca dan pengantar ilmu pengetahuan.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 05 Agustus 2015

Annisa Salmawati

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

ABSTRAK	i
----------------------	---

KATA PENGANTAR	ii
-----------------------------	----

DAFTAR ISI	v
-------------------------	---

DAFTAR TABEL	viii
---------------------------	------

DAFTAR LAMPIRAN	ix
------------------------------	----

BAB I : PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penulisan.....	1-6
-----------------------------------	-----

1.2 Fokus Penelitian.....	6
---------------------------	---

1.3 Tujuan Penelitian.....	6
----------------------------	---

1.4 Manfaat Penelitian.....	6
-----------------------------	---

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Komunikasi Pemasaran.....	7 - 9
-------------------------------	-------

2.2 Komunikasi Sebagai Suatu Strategi.....	9 - 11
--	--------

2.3 Strategi Komunikasi Pemasaran	11 - 12
---	---------

2.4 Riset Komunikasi Pemasaran.....	12 - 13
-------------------------------------	---------

2.5 Tujuan Komunikasi PemasaranPromosi Penjualan.....	13 - 14
---	---------

2.6 Komunikasi Antar Pribadi.....	14 - 16
2.6.1 Hubungan Antar Pribadi.....	16 - 21
2.7 Komunikasi Dalam Bisnis.....	21 - 23
2.8 Pemasaran Business to Business.....	23 - 26
2.8.1 Promosi perdagangan Business to Business.....	26 - 27
2.8.2 POP Displays.....	27
2.8.3 Pameran Dagang.....	28
2.8.4 Pertemuan Tenaga Penjual.....	29
2.8.5 Pemenuhan Pesanan.....	29 - 30
2.9 Personal Selling.....	30 - 34
2.9.1 Program Personal Selling.....	34 - 40
2.9.2 Konsep Personal Selling (Penjualan Tatap Muka)	40 - 42
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Paradigma Penelitian.....	43
3.2 Tipe Penelitian.....	44 - 45
3.3 Metode Penelitian.....	45 - 46
3.4 Subyek Penelitian.....	46
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	47
3.5.1 Data Primer.....	47
3.5.2 Data Sekunder.....	48
3.6 Teknik Analisis Data.....	48
3.7 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data (Triangulasi).....	48 - 49

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum PT Asia Pasifik Kopi.....	50
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	51 - 52
4.1.3 Memberships.....	53 - 54
4.1.4 Export Destination.....	54 - 55
4.1.5 Process	55 - 57
4.1.6 Stuktur Organisasi.....	58
4.2 Hasil Penelitian.....	58 - 60
4.2.1 Program Personal Selling.....	60
4.2.2 Provider Stage.....	60 - 61
4.2.3 Persuader Stage.....	61
4.2.4 Prospector Stage.....	62
4.2.5 Problem Solved Stage.....	62 - 63
4.2.6 Procreator Stage.....	63 - 65
4.3. Pembahasan	65 - 73
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	

5.1 Kesimpulan.....	74 - 75
5.2 Saran	75 - 76

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 2 -1 Kriteria Evaluasi Kinerja Wiraniaga / Personal Selling..... 40



DAFTAR LAMPIRAN

1. Wawancara Dengan Owner
2. Wawancara Dengan Asstn Owner PT Deux Essential
3. Wawancara Dengan Purchasing Diva Karaok
4. Struktur Organisasi PT Asia Pasifik Kopi
5. Logo PT Asia Pasifik Kopi
6. Surat Penelitian dari Universitas
7. Surat Keterangan Hasil Penelitian Dari PT Asia Pasifik Kopi
8. Surat Pernyataan
9. Laporan summary Penjualan PT Asia Pasifik Kopi
10. Curiculum Vitae

