

AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* ADITV DALAM MENARIK

MINAT PENGIKLAN PERIODE 2012 – 2015

Personal Selling Activity in Attracting Advertisers of ADITV Period 2012-2015

SKRIPSI



Disusun Oleh :

MEISYA RESKI

20120530119

JURUSAN ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2016

AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* ADITV DALAM MENARIK

MINAT PENGIKLAN PERIODE 2012 – 2015

Personal Selling Activity in Attracting Advertisers of ADITV Period 2012-2015

SKRIPSI

**Disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata 1
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Ilmu komunikasi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**



Disusun Oleh :

MEISYA RESKI

20120530119

**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

2016

**LEMBAR PENGESAHAN
SKRIPSI**

**AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* ADITV DALAM MENARIK MINAT
PENGIKLAN PERIODE 2012 – 2015**
Personal Selling Activity in Attracting Advertisers of ADITV Period 2012-2015

Oleh :
MEISYA RESKI
20120530119

Telah Dipertahankan dan Disahkan Di Depan Tim Penguji
Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Pada

Hari/tanggal : Senin, 8 Agustus 2016
Tempat : Ruang Rapat
Pukul : 12.30-14.00

SUSUNAN TIM PENGUJI:
Ketua

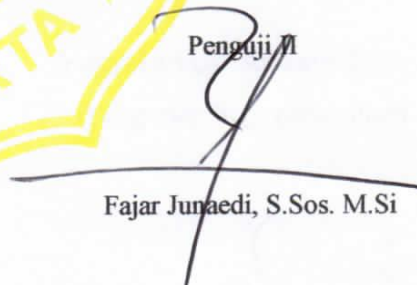
Haryadi Arief Nur Rasyid, S.IP., M.Sc.

Penguji I



Erwan Sudiwijaya, S.Sos., MBA

Penguji II



Fajar Junaedi, S.Sos. M.Si

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana (S-1)
pada tanggal 8 Agustus 2016

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi

Haryadi Arief Nur Rasyid, S.IP., M.Sc.



LEMBAR PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Meisya Reski

NIM : 20120530119

Judul Skripsi : Aktivitas *personal selling* aditiv dalam menarik minat pengiklan periode 2012 – 2015

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian dari saya sendiri dan sepanjang sepengetahuan saya pembahasan skripsi ini belum pernah dipublikasikan untuk memperoleh gelar kesarjanaan Strata 1 (S1) baik di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta maupun universitas lainnya. Saya telah mencantumkan sumber yang jelas. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku dan ditetapkan oleh Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan pihak manapun.

Yogyakarta, Agustus 2016

Yang membuat pernyataan

Meisya Reski

Motto

“Sesungguhnya kesuksesan itu berjalan diatas kesusahan dan pengorbanan”

“Tugas kita bukanlah untuk berhasil. Tugas kita adalah untuk mencoba, karena mencoba itulah kita menemukan dan belajar membangun untuk berhasil”

-Mario Teguh-

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala ketulusan hati Kupersembahkan skripsi ini kepada :

Ayah Muhammad Said Arahman dan Bunda Wan Yuli Riauwati,

kalian inspirator dan motivator terbesar dalam hidupku

Karya sederhana ini ku persembahkan dengan segenap hati, jiwa dan raga sebagai wujud rasa bakti dan hormatku serta rasa terima kasih yang tak terhingga kepada yang paling berharga dalam hidupku

- ALLAH SWT yang telah memberikan aku segalanya
- Rasulullah SAW yang telah membawa pencerahan kepada seluruh umat
- Kedua orang tuaku yang tercinta dan tersayang. Ayahnda said dan ibunda yuli terimakasih jadi alasan terkuat saya untuk lulus, menjadi pendukung sampai akhir secara finansial dan moral tentunya slalu mendoakan saya setiap saat dan setiap sujud kalian. mungkin sekarang saya belum bisa membuat kalian bangga tapi doakan saya suatu saat bisa membahagiakan kalian. Sehat slalu ya... semoga ALLAH membalas semua kebaikan kalian.
- Kedua saudara kandungku bang rezi dan indah, terimakasih buat doa dan semangatnya semoga sampai kapanpun kita slalu kompak dalam suka dan duka. i love you
- Kakak iparku, kak rani dan kedua keponakanku fathan dan pasha. Terimakasih buat support doa dan masukan-masukan yang slalu bikin semangat kak
- Sahabat dunia akhirat, Amiiin... shelly alida simamora terimakasih ya beb buat ketulusannya. Makasih buat waktu, tenaga, dan pikirannya terimakasih telah menjadi tempat untuk aku berkeluh kesah tentang kerasnya hidup, sedihnya aku bahagianya aku. Terimakasih banyak buat semuanya sampai pada akhirnya skripsi aku terselesaikan. Alhamdulillah yaaa
- Agil, acen, icam, mba tetha, tancak, agam, wulan, heri, hada, samsul, dwi, angga, lek slem, adit, mba dita, kiram, amel anak "rumah cinta" dan "rumah kite" lainnya yang gak bisa aku sebut satu persatu terimakasih buat doa dan supportnya yang luar biasa, terimakasih udah membuat hidupku lebih bewarna dan bahagia semenjak kenal kalian semua.
- Lala, aci, tami... sahabat yang slalu memberi masukan tanpa basa basi alias blak-blakan terimakasih ya kalian buat motivasinya akhirnya lulus juga nih
- Genk ayam haha (asya, calista, nisa, kikin) tetap menjadi teman yang apa adanya terimakasih buat semangat dan doanya akhirnya kita semua lulus bareng yaa
- KKN 95, masyarakat Mojo terimakasih buat ilmunya selama disana
- Ilmu komunikasi 2012, kelas public relations
- Alamamaterku

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb.

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, hidayah dan karuniaNya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam senantiasa penulis haturkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW beserta para sahabat dan keluarganya.

Syukur alhamdulillah, akhirnya skripsi dengan judul “ **AKTIVITAS PERSONAL SELLING ADITV DALAM MENARIK MINAT PENGIKLAN PERIODE 2012-2015**” dapat diselesaikan dan merupakan Tugas Akhir peneliti untuk mendapatkan gelar sarjana Strata 1 Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Tidak dapat dipungkiri terselesaikannya skripsi ini kemungkinan kecil dapat terwujud tanpa bantuan, bimbingan dan dukungan serta pengarahan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Cipto, MA, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
2. Bapak Haryadi Arief Nur Rasyid, SIP., M.Sc selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta sekaligus Dosen Pembimbing yang berkenan meluangkan waktu, tenaga, pikiran, keramahan dan kesabaran untuk memberi bimbingan serta petunjuk dalam penulisan skripsi ini
3. Bapak Fajar Junaedi, S.Sos., M.Si. selaku Dosen Penguji
4. Bapak Erwan Sudiwijaya, S.Sos., MBA selaku Dosen Penguji
5. Seluruh Dosen Ilmu Komunikasi yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama kuliah di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Peneliti menyadari bahwa atas segala masukan, bantuan dan doa restu mereka sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini dan peneliti mengharapkan kepada semua pihak untuk dapat memberikan saran dan kritik yang bersifat membangun dari para pembaca untuk kebaikan dan kesempurnaan skripsi ini. Akhirukalam, peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi siapa aja yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Yogyakarta, Agustus 2016

Meisya Reski

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Kajian Teori	6
1. Personal Selling	6
2. Pembagian segmentasi Pasar	12
F. Sistematika Penulisan	25
G. Metode Penelitian	26
1. Jenis Penelitian	26
2. Teknik Pengumpulan Data	26
3. Lokasi Penelitian	28
4. Teknik Analisis Data	28
H. Keabsahan Data	30
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	32
A. Sejarah Singkat Perusahaan	32
B. Visi dan Misi	33

C. Jangkauan Siaran	34
D. Diskripsi Singkat Perusahaan	35
E. Logo Perusahaan	39
F. Struktur Organisasi Perusahaan	40
BAB III SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN	41
A. Sajian Data	41
1. Proses Penentuan Personal Selling Sebagai Alat Promosi PT. Arah Dunia Televisi (ADITV)	41
2. Perencanaan Personal Selling	47
3. Pelaksanaan Strategi Personal Selling ADITV	49
4. Menjaga Hubungan dan Loyalitas Klien	57
5. Evaluasi Kinerja Tenaga Penjualan	59
B. Pembahasan	61
1. Proses Penentuan Personal Selling Sebagai Alat Promosi PT. Arah Dunia Televisi (ADITV)	61
2. Perencanaan Personal Selling ADITV	64
3. Pelaksanaan Strategi Personal Selling ADITV	67
4. Menjaga Hubungan dan Loyalitas Klien	70
5. Evaluasi Kinerja Tenaga Penjualan	71
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	74
A. Kesimpulan	74
B. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Jangkauan Siaran ADITV Yogyakarta	34
Gambar 2. ADITV Pencerahan Bagi Semua	35
Gambar 3. Logo ADITV Yogyakarta	38
Gambar 4. Struktur Organisasi ADITV Yogyakarta	40
Gambar 5. Alur kegiatan <i>personal selling</i>	51

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data pengiklan ADITV dari tahun 2010 – 2015	3
Tabel 2. Kelompok Usia 0-64 tahun keatas	17
Tabel 3. Kelompok Usia 0-40 tahun keatas	17
Tabel 4. Segmentasi Geodemografis	24
Tabel 5. Catatan Observasi Persiapan pra-penjualan.....	52
Tabel 6. Catatan Observasi Penentuan calon klien	53
Tabel 7. Catatan Observasi Pendekatan.....	54
Tabel 8. Catatan Observasi Presentasi	55
Tabel 9. Catatan Observasi Membangun goodwill	56

ABSTRAK

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Jurusan Ilmu Komunikasi

Konsentrasi Public Relations

Meisya Reski

Aktivitas *Personal Selling* ADITV dalam Menarik Minat Pengiklan Periode 2012-2015

Tahun skripsi : 2016 + 95 halaman + 10 halaman lampiran

Daftar Pustaka : 13 buku

Penelitian ini membahas bagaimana penerapan Aktivitas *Personal Selling* yang dilakukan oleh ADITV dalam menarik minat pengiklan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan aktivitas *personal selling* yang dilakukan oleh ADITV dalam menarik minat pengiklan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif. Objek yang diteliti merupakan Aktivitas *Personal Selling* ADITV dalam Menarik Minat Pengiklan Periode 2012-2015. Data yang dikumpulkan dengan wawancara, observasi, studi pustaka. Teknik analisis data yang dilakukan dengan mengumpulkan data, menyajikan data dan menyimpulkan data. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa dalam melaksanakan strategi promosi ADITV tidak mengkoordinasikan seluruh proses komunikasi pemasaran hanya mengkoordinasikan penjualan personal atau yang biasa disebut dengan *personal selling*. Promosi dengan *door to door account executive* mencari klien untuk menggunakan ADITV sebagai jasa iklan. Kegiatan promosi dengan cara *personal selling* memberikan dampak yang cukup besar untuk menarik minat pengiklan untuk beriklan di ADITV.

Kata Kunci : STRATEGI PROMOSI, *PERSONAL SELLING*

ABSTRACT

*Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
faculty of Social Science and Political Science
Department of Communication*

Concentration Public Relations

Meisya Reski

Activity Personal Selling Advertiser ADITV in Interest Interest Period 2012-2015

Thesis Year: 2016 + 95 page + 10 page lampiran

Bibliography: 13 books

This study discusses how the application of Personal Selling Activities undertaken by ADITV in attracting advertisers. The purpose of this study was to describe the personal selling activities undertaken by ADITV in attracting advertisers. The method used in this research is descriptive qualitative research methods. Object under investigation is Personal Selling Activity ADITV the Advertiser Interest Interest Period 2012-2015. Data were collected through interviews, observation, library research. Data analysis is done by collecting data, presenting data and summed data. The results showed that in carrying out the campaign strategy ADITV not coordinate all marketing communication process only coordinate the sale of personal or commonly called personal selling. Promotion to account axecutive door to door looking for clients to use ADITV as advertising services. Promotional activities by way of personal selling an impact big enough to attract advertisers to advertise on ADITV.

Keywords : Promosional Strategies, Personal Selling