

***Personal Selling Sebagai Strategi Promosi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Dalam Menarik Calon Mahasiswa
Baru***

***Personal Selling As a Promotional Strategy of Admissions Bureau
Muhammadiyah University Of Yogyakarta In Order To Attracting The New
Students Candidates***

SKRIPSI

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



Disusun oleh :
R. Putri Wahyu Rahmahwati
20080530021

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

2012

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan didepan Tim Penguji Skripsi Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, pada :

Hari : Senin
Tanggal : 03 Desember 2012
Tempat : Ruang Rapat Jurusan Ilmu Komunikasi
Nilai :

SUSUNAN TIM PENGUJI

Ketua

Aswad Ishak, S.IP., M.SI.

Penguji I

Penguji-II

Krisna Mulawarman, S.Sos., M.Sn.

Zein Muffarrah Muktaf, S.IP., M.Ikom

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana (S-1)
Tanggal : 03 Desember 2012

Aswad Ishak, S.IP., M.Si.
Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : R. Putri Wahyu Rahmahwati

NIM : 20080530021

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Menerangkan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila kemudian hari karya ini terbukti merupakan hasil plagiat/menjiplak karya orang lain maka saya bersedia dicabut gelar kesarjanaannya.

Penulis,

R. Putri Wahyu Rahmahwati

Alhamdulillah...

Terima Kasih Ya Allah telah memudahkanku dalam segala hal selama hidupku..

Dari hati yang paling dalam dan dengan segenap ketulusan hati, aku ucapkan terima kasihku kepada :

- Bapak Ir. H. M. Dasron Hamid, M.Sc selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Bapak Aswad Ishak, S.IP., M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi UMY serta Dosen pembimbing saya. Terima kasih pak sudah mau membimbing saya sampai bisa jadi S.Ikom. Meskipun saya terkadang sering malas-malasan. Maaf juga pa aswad jadi sering nulis "*sepertinya masih belum ada perubahan*" dikartu kuning saya gara-gara sering ga fokus. Trima Kasih pak..
- Bapak Krisna Mulawarman, S.Sos, M.Sn dan Bapak Zein Muffarih Muktaf, S.IP, M.Ikom selaku dosen penguji pendadaran saya yang sudah memberikan arahan dan masukan sehingga skripsi saya bisa seperti sekarang. Ibu Muria Endah Sokawati, S.IP., M.Si selaku dosen penguji proposal saya untuk saran dan kritikan yang tentunya membangun.
- Segenap Bapak/Ibu Dosen serta staff yang ada di Jurusan Ilmu Komunikasi UMY. Sudut pandang saya tentang perkuliahan yang ketat dan penuh *kehorroran* setiap kali memulai pelajaran berubah seketika saat bertemu dan dibimbing oleh bapak ibi sekalian. Santai dan dinamis namun tetap pada koridor yang seharusnya. Yang bukan hanya dapat menjadi dosen tapi juga menjadi teman yang asik untuk bertukar pikiran.
- Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian. Trima Kasih pada Ibu Dr. Siti Dyah Handayani S.E, M.M, selaku Kepala Biro Penmaru yang sudah memberi ijin dan bersedia menjadi narasumber saya.

- ↳ Babeh Jarwo a.k.a DJ_Arwo alias tidak lain dan tidak bukan adalah R. Sudjarwo bapakku tersayang. Bapak yang dulu paling aku takutin sampe ga brani boong sedikitpun, tapi sekarang seiring waktu yang terus berlari akhirnya bapak bisa jadi orang yang paling bersahabat denganku. Paling bisa diajak curhat soal ini itu meskipun ujung-ujungnya jawabannya pasti "*makanya dek sholat yang rajin, minta sm Allah. Insya Allah dek nanti ada jalannya, sabar*". Atau juga yang sering bilang "*umur tuu ga ada yang tau dek*" kalau udah males-malesan sholat, hehhe. walaupun emput udah lulus jangan brenti ingetin emput ya pak apalagi untuk sholat, hehhe. satu lagi pak, Jadi kapan emput boleh Nikah ?? hahaha, teteup. piss behh ☺
- ↳ Ibuku tersayang, tercinta dan tersegalanya, Salamah. Ibuku yang paling hebat. Makasih bu udh biayain emput smpe sekarang. Ibu yang sampe sekarang masih jadi temen tidur dirumah. Emput bangga jadi anaknya ibu, yang ga pernah putus asa dan selalu sabar dalam menghadapi segala persoalan hidup. Ibu yang hobinya jalan kaki kemana-mana, meskipun kakinya udh bengkak tetep aja ga mau naik becak. Jangan gitulah bu, ibu kan udah ga muda lagi saatnya perhatiin kesehatan ibu sendiri. Oke ?sehat terus yach, amien ☺
- ↳ Kedua kakak laki-lakiku, Mas R. Agung Sedayu dan R. Guruh Budi Utomo. Mau segalak apapun mas sama emput, emput tetep sayang dan cinta sama mas. Makasih udah jadi mas yang hebat dan bisa diandelin setiap saat, yang senantiasa menjaga dan memberi kenyamanan dan ketenangan lahir bathin.hehehe ☺
- ↳ Belahan hatiku yang mampu membuatku nyaman dan tenang disampingnya, yang menjadi tempatku berteduh dari kerumitan dunia. Laki-laki yang insya Allah menjadi imamku dunia dan akhirat, Adi Sasmito. Aa sayang..neng udah lulus nih. Makasih ya aa sayang, udah jadi motivator pribadi neng, hehhe. Ga pernah brenti semangat neng, Ga pernah bosan ingetin neng sampe akhirnya neng nyampe disini. Pokoknya aa juga harus semangat yaa, yakin aa bisa selesein semua tepat pada waktunya. Sayang aa nyadarin neng kalo sedetikpun neng gabisa beranjak dari aa. One Step Closer :*

- ^* Om Didi dan Bi Elin serta kedua anaknya Nanda dan Lydia. Makasih udah jadi orang tua kedua yang selalu kasih nasihat dan wejangan-wejangan, dorongan materi dan non materi, hehhe. Suatu saat emput mau balas segala kebaikan yang udah kalian kasih selama ini.
- ^* Bapak Abdul Wachid dan Ibu Anissatin kedua orang tua Aa Adi Sasmito yang udah turut mendoakan yang terbaik untukku. Makasih ya pak..ibu.. ☺
- ^* Keluarga Besar Sukatma Cirebon. Alm. Abah, Mkasih bah udah doaian emput, maaf emput blum kasih apa-apa untuk abah. Emak, Makasih udah ngasuh emput dari kecil, nganterin ke sekolah TK pake becak,hehe. Emput sayang sama abah dan Emak ☺
- ^* Teman-Teman Kos Pak Arif: Mba Ambar, Mba Uwen, Nonik dan Lita. Begundal Kos Familia : Mba Anum, Mba Destri, Mba Anis, Mba Sri, Ning anak kelinci, Isti Paijo, Uci Tegal. Kos Wisma Muslimah : Tari dan Yuni. Makasih yaa kalian udah jadi bagian dari kisahku di Yogyakarta ini. Pokoknya kenangan ngeselin, nyenengin sampe sedih bakalan aku inget sampe kapanpun. bahagia pernah kenal sama kalian ☺
- ^* Rempong Rangers: Intan, Sakti, Midha, Ovhie, Triska, Heri Cuplis, Dani 21, Iyan ceking, Hesti. Horee akhirnya lulus juga choyy..makasih yaa udah jadi sahabat yang mengesalkan sekaligus menyenangkan, tempat berbagi cerita. yang pasti dari kalian aku bisa belajar memahami karakter setiap orang yang berbeda-beda. Belajar untuk mendengarkan pendapat orang lain tentang diri kita dan belajar untuk bersaing dengan sehat. Ga ada temen karaokean lagi nih yg bisa nonton aku nyanyi "tua-tua keladi",hahaha. Semoga waktu dan kesempatan berpihak pada kita yaa supaya kita bisa ketemu lagi..amien ☺
- ^* The best team I ever have CEO (Creative Event Organizer). To all rangers, keep fight yaa.. tenang juga akhirnya CEO ada yang meneruskan. Dijaga baik-baik yaa CEO ☺

- ↳ Sahabatku Ovie, Ninda, Geni dan Caca.. makasih yaa udah mau temenan sama aku..hehehhe. Trima kasih untuk kebahagiaan dan cerita yang mewarnai hari-hariku disini.. ☺
- ↳ Sahabatku Misra Ayu dan Fikri Marzuki. Tak ada Ayu, piki pun jadi.hahhaha. Makasih ya ayu dan piki yang udah sering kasih ijin untuk nginep kalo kemalaman. Paling tau perasaan temannya yang sedih atau seneng. Bisa tau isi hati sebelum diungkapkan,,hiks hiks sedih ayu udah ga di Jogja ☹. Semoga kita masih dikasih kesempatan untuk ketemu lagi ya, amien ☺
- ↳ Sahabatku, Moch. Arfian Chaidir. Orang yang paling super duper teramat sangat tidak jelas, hahhaa. Tapi cukup menyenangkan menjadi teman dengan nasihat-nasihat yang terkadang WOW,hahha. Makasih udah jadi sahabatku selama ini, semoga tidak menyesal berteman denganku,hahhaha. Tolonglah sedikit aja jadi orang yang jelas gitu ar..hahahha.
- ↳ Sahabatku, Desi Setiawati. Berteman dari SMP sampe sekarang semakin aku menyadari kalau teman sejati itu ada. Beruntungnya aku punya sahabat sepertimu.. ☺
- ↳ Alumni IKASMANSJA Jogja, Ikatan Alumni SMAN I Cirebon yang ada di Jogja. Wooyy kita lulus kih,,hehehhe. Tengkyuu yaa udah jadi teman jalan-jalan di Jogja. Wara-wiri kesana kesini, boros uang jajan wooyy..hahha. gara-gara IKASMANSJA jadi kenal sama alumni-alumni yang lain,hehhe.
- ↳ Indobarca Chapter Jogja.. gara-gara sering diajak ikutan acaranya jadi kenal sama kalian. Seneng bisa punya pengalaman dengan kalian dan yang pasti makin cinta sama FC.Barcelona,, Visca Barca !!
- ↳ Ahmad Bustomi alias Omy Siomay. Adiknya Aa Adi uncung yang Doyannya ngejekin terus, tapi kadang bisa jg jadi temen ngobrol yang asik,hehehe. Cepet dikelarin om TA nya ☺

- ↳ Untuk semua bagian dari Zelan Kost Putra ,Mas Aqua kuadrat, Mas Soto, Uni dan Uda Padang, Dimas Paijo tentara wanna be, Alm. Ibu Kost Zelan. Makasih yaa udah jadi bagian dalam ceritaku selama ini. Kalo bukan karna Aa ga bakalan nih kenal sm kost ini,hehhe.
- ↳ Mba Ani, yang selalu suka kasih nasehat dan tegurannya. Ngingetin dalam segala hal. Bisa jadi temen sekaligus tempat curhat yang bijak,hehhe, Makasih banyak mba Ani..
- ↳ Semuaaaaa orang dan teman-teman yang sudah ikut mendoakanku selama ini. Terima kasih yaa... heheheh. semoga Allah membalas semua kebaikan kalian dengan pahala yang banyaaakkkk, amien..hehehhe...

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat, hidayah dan karunia-Nya penulis telah berhasil menyelesaikan skripsi dengan judul **“Personal Selling Sebagai Strategi Promosi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dalam Menarik Calon Mahasiswa Baru”**.

Skripsi ini dikerjakan demi memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Berbagai hambatan dan rintangan yang penulis temui sesungguhnya adalah ujian dari Allah SWT. Namun dibalik hambatan dan kendala-kendala tersebut penulis dapat memperoleh hikmah positif.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karenanya, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk penelitian masa yang akan datang. *Kebanggaan kita yang terbesar bukan karena tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kita jatuh (Confucius)*. Akhir kata, semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Yogyakarta, Desember 2012

R. Putri Wahyu Rahmahwati

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	9
1.3. Tujuan Penelitian	9
1.4. Manfaat Penelitian	10
1.5. Kerangka Teori	10
1.5.1. Promosi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	10
1.5.2. <i>Personal Selling</i> Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	19
1.5.3. <i>Relationship Marketing</i>	28
1.6. Metode Penelitian	36
1.6.1. Jenis Penelitian	36
1.6.2. Waktu Dan Lokasi Penelitian	37
1.6.3. Teknik Pengumpulan Data	37
1.6.4. Teknik Analisis Data	38
1.6.5. Validitas Data	40

BAB II. DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN	42
2.1. Gambaran Umum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta..	42
2.1.1. Sejarah Universitas Muhammadiyah Yogyakarta ..	42
2.1.2. Visi dan Misi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	46
2.1.3. Tujuan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta ...	47
2.1.4. Motto Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	49
2.1.5. Struktur Organisasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	50
2.1.6. Fakultas di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	51
2.1.7. Fasilitas Yang Dimiliki Oleh Universitas Muhammadiyah Yogyakarta	52
2.2. Gambaran Umum Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	53
2.2.1. Deskripsi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	53
2.2.2. Tugas Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	53
2.2.3. Bagian Pelayanan yang ada di Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	54
2.2.4. Kegiatan Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .	55
2.2.5. Jalur Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	56
 BAB III SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN	 59
3.1. Sajian Data	59
3.1.1. Perencanaan <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	59
3.1.2. Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	67

3.1.3. Evaluasi Program <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	62
3.2. Pembahasan	82
3.2.1. Perencanaan <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	82
3.2.2. Pelaksanaan Program <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	89
3.2.3. Evaluasi Program <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	96
 BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	98
4.1. Kesimpulan	98
4.2. Saran	100

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta 42

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Daftar Asal Daerah Pendaftar UMY TA 2011/2012	4
Tabel 2 : Jumlah Mahasiswa Yang Tercapai	8
Tabel 3 : Perbedaan Pemasaran Tradisional dengan Marketing Relationship	30
Tabel 4 : Fakultas di UMY	51
Tabel 5 : Kegiatan Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	56
Tabel 6 : Analisis SWOT Biro PMB UMY	61
Tabel 7 : Jumlah Sekolah Yang Telah Dikunjungi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	70