

**LANGKAH-LANGKAH PERSONAL SELLING
ANGGOTA PT. ARMINAREKA PERDANA DALAM MEREKRUT
CALON JAMAAH HAJI DAN UMRAH DI YOGYAKARTA TAHUN 2013**

**STEPS OF PERSONAL SELLING OF PT. ARMINAREKA PERDANA'S
MEMBER ON RECRUITING PILGRIM'S CANDIDATES
(HAJJ AND UMRAH) IN YOGYAKARTA 2013**

SKRIPSI

Disusun untuk memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Strata 1 Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Komunikasi
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusun oleh :

Mohamad Nurkhamdan

(20050530011)

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

2013

**LANGKAH-LANGKAH PERSONAL SELLING
ANGGOTA PT. ARMINAREKA PERDANA
DALAM MEREKRUT CALON JAMAAH HAJI DAN UMRAH
DI YOGYAKARTA TAHUN 2013**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas
Muhammadiyah Yogyakarta**

oleh :

Mohamad Nurkhamdan

(20050530011)

**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
2013**

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

Telah dipertahankan dan disahkan di depan tim penguji
Jurusan Ilmu Komunikasi dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Pada:

Hari : Senin
Tanggal : 26 Agustus 2013
Tempat : Ruang Nego
Dengan Nilai :

SUSUNAN TIM PENGUJI

Ketua

Suciati,S.Sos, M.Si.

Penguji I

Penguji II

Zuhdan Azis,S.IP.,S.Sn.,M.Sn

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

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu
Persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana (S-1)
Tanggal, 29 Agustus 2013

Aswad Ishak,M.Si.
Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi

HALAMAN MOTTO

إن الله يحب الذين يقاتلون في سبيله صفا كأنهم بنيان مرصوص

“Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berjuang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur, mereka seakan-akan seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.”

(Q.S. Ash-Shaff Ayat 4)

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillah Robbil'lamin. Puji syukur marilah kita panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi berjudul **“LANGKAH-LANGKAH PERSONAL SELLING ANGGOTA PT. ARMINAREKA PERDANA DALAM MEREKRUT CALON JAMAAH HAJI DAN UMRAH DI YOGYAKARTA TAHUN 2013.** Sholawat serta salam semoga selalu tercurahlimpahkan kepada tauladan kita sekalian Nabi Muhamad SAW beserta keluarga, sahabat, dan para pegikutnya hingga akhir zaman. Amin

Skripsi ini disusun sebagai syarat pemenuhan tugas akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata satu pada Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, dan diharapkan dapat bermanfaat bagi tempat penelitian dan khususnya bagi kalangan akademisi manajemen Ilmu Sosial dan Politik.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak sehingga skripsi dapat terselesaikan dengan baik. Untuk itu penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Aswad Ishak, M.Si, selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Suciati, S.Sos, M.Si, selaku Dosen Pembimbing yang telah _ember bimbingan yang terbaik kepada penulis.
3. Zuhdan Azis,S.IP.,S.Sn.,M.Sn selaku dosen penguji skripsi
4. Haryadi Arief Nuur Rasyid,S.IP.,M.Sc selaku dosen penguji skripsi

5. Para Dosen Jurusan Ilmu Komunikasi yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis, semoga apa yang telah mereka berikan dapat bermanfaat bagi masyarakat sekitar..
6. Rekan-rekan di Jurusan Ilmu Komunikasi Angkatan 2005 yang tidak _emb
saya sebutkan satu persatu.

Sebuah karya terbaik pasti tak kan sempurna begitu pula penulis yang tak memiliki kesempurnaan hanya _ember_ pemilik kesempurnaan. Oleh karena itu dibalik ketidak sempurnaan ini semoga _ember manfaat bagi yang membaca serta bagi kajian yang lebih lanjut dan mendapatkan ridho dari Allah SWT. Amin
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 19 Agustus 2013

Mohamad Nurkhamdan
NIM.: 20050530011

DAFTAR ISI

HALAMAN DEPAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
ABSTRACT.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Kerangka Teori	8
F. Metode Penelitian	23
1. Jenis Penelitian.....	23
2. Lokasi Penelitian.....	24
3. Teknik Pengumpulan Data.....	25
4. Teknik Pengumpulan Informan	28
5. Teknik Analisis Data.....	29

BAB II. PROFIL PT ARMINAREKA PERDANA

A. Profil Perusahaan	33
B. Visi dan Misi Perusahaan.....	38
C. Prosedur Menjadi Anggota Perusahaan	39
D. Paket Mitra Perwakilan Perusahaan	42
E. Sistem Marketing Perusahaan.....	47
F. Komisi Hasil Usaha	51

BAB III SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN

A. Sajian Data.....	54
1. Profil Informan Anggota Arminareka Perdana	54
2. Profil Informan Calon Anggota Arminareka Perdana	59
3. Langkah-Langkah Personal Selling Antara Anggota Arminareka dengan Calon Jamaah.....	61
B. Pembahasan.....	93

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	123
B. Saran	125

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

ABSTRAK

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Fakultas Ilmu Sosial Politik

Departemen Ilmu Komunikasi

Konsentrasi Public Relations

Mohamad Nurkhamdan

20050530011

LANGKAH-LANGKAH PERSONAL SELLING ANGGOTA

PT. ARMINAREKA PERDANA DALAM MEREKRUT CALON JAMAAH

HAJI DAN UMRAH DI YOGYAKARTA

Tahun Skripsi : 2013 + 129 hal + 8 lampiran

Daftar Kepustakaan: 20buku (1986-2008) + 10sumber online+ 5majalah

Pelaksanaan personal selling yang dilakukan anggota Arminareka Perdana bertujuan merekrut calon anggota baru dan mengembangkan perusahaan dari PT Arminareka Perdana. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui langkah-langkah *Personal Selling* yang dilakukan antara anggota Arminareka Perdana kepada calon jamaah baru di Yogyakarta

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif karena penelitian ini akan menjelaskan, menggambarkan, mendeskripsikan, mencatat, menganalisa dan menguraikan segala sesuatu yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dengan obyek penelitian. Data dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang telah berhasil digali dikumpulkan dan dicatat dalam kegiatan penelitian harus diusahakan kebenaran dan kemantapannya

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa Langkah pertama dalam melakukan personal selling adalah melakukan pendekatan pendahuluan, dengan melakukan kunjungan, menentukan kualifikasi calon, mengumpulkan informasi, , langkah kedua dengan melakukan presentasi dan peragaan. Dengan memberikan penjelasan tentang keunggulan PT Arminareka Perdana, memberikan testimoni orang-orang yang sukses ketika bergabung dengan Arminareka Perdana. Langkah selanjutnya adalah dengan mengatasi keberatan dari calon jamaah. Metode yang diterapkan dalam mengatasi keberatan diantaranya menanyakan alasan keberatan melalui pendekatan yang positif, seperti meminta calon jamaah menjelaskan keberatan mereka, menjelaskan kepada mereka tentang keluhannya,.Langkah selanjutnya adalah menutup penjualan, metode yang lakukan dengan meyakinkan kepada calon jamaah kan meraih kesuksesan ketika bergabung menjadi anggota Arminareka Perdana dan mengambil momentum waktu yang tepat tidak terburu-buru dan pastikan bahwa calon jamaah siap bergabung menjadi anggota baru.Setelah itu, langkah personal selling diakhiri dengan melakukan Tindak Lanjut dan Pemeliharaan pada fase ini anggota Arminareka Perdana lebih menekankan pada kedekatan psikologis antara anggota Arminareka Perdana,

Kata Kunci : *Personal Selling*, Persuasif, Haji dan Umrah,

ABSTRACT

**Muhammadiyah University of Yogyakarta
Faculty of Social and Political Sciences
Department of Communication
Concentration of Public Relations**

**STEPS OF PERSONAL SELLING
OF PT. ARMINAREKA PERDANA'S MEMBER
ON RECRUITING PILGRIM'S CANDIDATES (HAJJ AND UMRAH)
IN YOGYAKARTA 2013**

Thesis Year : 2013 + 129 Pages, 8 Apendix

Reference : 20 Books, 10 Source Online, 5 Magazine

The implementation of personal selling which done by member of Arminareka Perdana aims to recruiting the new member and to developing the company of PT Arminareka Perdana. The purpose of this research is to knowing steps of personal selling which done by member of Arminareka Perdana to the new pilgrims candidate at Yogyakarta.

The research method which is used in this research is the descriptive qualitative, because this research will explain, describe, reflect, record, analyze and elaborate everything about the relation between the object of research and the problem. The data in this research obtained from interview, observation, and documentation. The validity which found, collected and noted recorded data in this research must be cultivated.

The result of research show that the first step of personal selling is by doing preliminary approach by visiting, defining candidate's qualification and collecting information. The second step is presentation and exhibition. By showing primacy of PT Arminareka Perdana, giving testimony from success man whose reach they success when joined Arminareka Perdana. The next step is overcoming objection of pilgrims candidate. The method aplicated for this case is by asking through positive approach such as asking their reason of objection, describing to them about their complaint. The next step is closing sale, which method is persuading candidates that they will reach success while join Arminareka Perdana, taking right momentum without hurry and making sure that the candidate ready to join to become a new member. After that, personal selling terminated by doing follow up and maintenance. In this phase, member of Arminareka Perdana more accentuating toward closeness psychology between them.

Keywords: Personal Selling, persuasive, Hajj and Umrah