

# **Strategi *Personal Selling* Distributor Tiens DIY Tahun 2016**

## **SKRIPSI**

Diajukan Guna Memenuhi persyaratan untuk memperoleh

Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.Ikom)

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



**Disusun oleh :**

**Magfirah 20130530337**

**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

**2017**

## HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI



Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila dikemudian hari karya saya ini terbukti menggunakan hasil plagiat/menjiplak karya orang lain maka saya bersedia dicabut gelar kesarjanaannya.

  
(Magfirah)

MOTTO

خَيْرَ النَّاسِ أَنْفَعُهُمُ لِلنَّاسِ

*“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia”* (HR. Ahmad, ath-Thabrani, ad-Daruqutni).

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan rasa syukur yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT, kupersembahkan skripsi ini teruntuk

➤ Kedua orang tuaku tercinta, Mama dan abba yang telah memberikan semua dukungan dan doanya dalam setiap langkah yang aku lakukan. Terimakasih beribu kasih sayang yang kalian berikan kepadaku.

Terimakasih pelajaran hidup yang tidak pernah aku lupakan. Kalian adalah permata hidupku.

➤ Terima kasih ku kepada nenek tercinta Hj. Huda yang tidak pernah henti mendoakan ku dari kejauhan, yang selalu mengingatkan ku untuk selalu giat dalam kuliah, dan selalu menanti kehadiran ku

ditengah-tengah keluarga.

➤ Kakak dan ipar (ka Tira & K Ilyas, ka Fida & K Afif, Ka Imet & K Nur, Ka Waddah & K elling) Juga Adik-adik ku tersayang (Dian, Ochang, Paang, alda) dan juga ponakan-ponakan ku ( Sifa, Pappa, Naufal, Qeyfa, Kholil) dan Untuk semua keluarga besarku yang selalu memberikan motivasi, dukungan dan saran yang

aku lakukan, serta kebersamaan selama ini.

➤ Untuk semua dosen dan guru yang telah membimbingku sampai pada saat ini, memberikan ilmu yang sangat bermanfaat. Semoga jasa kalian akan selalu terkenang.

- Untuk dosen pembimbing skripsiku yang telah meluangkan waktu dan sabar membimbing aku dalam menyelesaikan skripsi. Terimakasih pak.
- Terima kasih juga untuk Wahyu Lyadi Purnama yang sudah banyak membantu dan memberi support dalam pembuatan karya skripsiku.
- Terima kasih untuk Kiki Reski Damayanti, Laylia Hifz kedua teman yang turut membantu ku pada saat proses pembuatan skripsi, memberikan masukan dan memberikan inspirasi untuk tetap semangat.
- Terima kasih untuk Tiara Porosi, dan Nilam adik adik teman se- daerah yang juga kuliah di Jogja yang sudah membantu memberikan masukan, mendengarkan curhat ku pada saat proses skripsi.
- Distributor-distributor Tiens yang sudah banyak membantu memberikan informasi dan masukan dalam pembuatan skripsi ku.
- Untuk sahabat-sahabat terbaikku, yang tidak pernah lelah mengingatkanku dalam kebaikan dan mendengarkan keluh kesahku yang keras kepala ini.
- Untuk semua orang yang berjasa dalam kehidupanku, yang tidak bisa aku sebutkan satu persatu.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan kasih sayang-Nya kepada seluruh alam semesta. Shalawat serta salam tak lupa penulis sampaikan kepada junjungan nabi besar, Muhammad SAW. yang telah memberikan hidayahnya kepada umat manusia.

Skripsi berjudul “**STRATEGI *PERSONAL SELLING* DISTRIBUTOR TIENS DIY TAHUN 2016**” diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi strata satu (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politi, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang turut membantu dalam penulisan karya ini, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Gunawan Budiyo, M.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta..
2. Bapak Haryadi Arief Nuur Rasyid, S.IP., M.Sc. Selaku Ketua Prodi Ilmu Komunikasi.
3. Bapak Zein Mufarrih Muktaf S. IP., M.Ikom selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran dan masukannya yang sangat membantu bagi saya hingga akhir penyusunan skripsi ini.

5. Seluruh karyawan Prodi Ilmu Komunikasi khususnya pak Jono dan Mba Siti yang telah memberikan banyak informasi, melayani pertanyaan-pertanyaan klasik kami, dan selalu sabar dalam menghadapi kami.
6. Seluruh Distributor Tiens dan Kepala kantor Cabang Tiens DIY Jawa Tengah yang telah banyak membantu dalam memberikan informasi dalam pembuatan karya skripsi ku.
7. Bidadariku, malaikat tanpa sayapku yaitu Mama Hj. St. Nadjiah. Beliau adalah wanita yang sangat berarti dan selalu dapat memberikan semangat untuk anaknya yang sedang mengalami berbagai cobaan pada saat proses skripsi. Ia mungkin hanya wanita biasa, tapi sungguh ia mempunyai pengorbanan dan cinta yang luar biasa. Cintanya yang menjadikan kami tumbuh menjadi anak yang kuat, sabar dan tangguh.
8. Motivator terhebatku, Abba ku sayang Drs. H. M. Sabir. Terimakasih untuk telah menjadi abba yang tegas dan tangguh bagi kami, yang selalu menjadi teladan bukan hanya diucapkan namun beliau tunjukan dengan tindakan. Terimakasih telah mendidik dan membesarkan kami dengan begitu sabar. Rasanya tak ada kata yang bisa menjelaskan kehadiranmu bagi kami.
9. Untuk aji ku tersayang wanita kuat dan tangguh yang telah dengan sabar membantu mama merawat cucu- cucu nya yang banyak, yang idak pernah berhenti mendoakan kami disetiap dzikir dan sholat nya. Yang kini beliau sudah sangat berumur, semoga beliau selalu diberikan kesehatan dan umur yang panjang sehingga aku bisa membahagiakan dan membuatnya bangga.

10. Kakak –kakak ku tersayang ka Tira, ka Fida, k Imet, K Waddah yang selalu memberikan support untuk adiknya ini, baik support pikiran, financial, dan semangat yang tiada hentinya.
  11. Adik – adik ku tercinta Dian, Ochang, Paang, Alda yang walaupun suka membuat saya marah karena tingkah mereka, but just believe me kalo kakak mu ini ingin sekali memberikan yang terbaik untuk kalian.
  12. Teman- Teman terdekat ku yang selalu ada bukan hanya disaat suka tapi saat duka sekalipun “ Wahyu Lyadi Purnama, Kiki Reski Damayanti, Laylia Hifzi. Terima kasih banyak buat waktu yang kalian luangkan walau hanya mendengar keluh kesah teman mu ini.
  13. Seluruh rekan-rekan Program Studi Ilmu Komunikasi dan kelas Hakom khususnya, terimakasih untuk saling memberikan semangat, dan kebersamaannya selama ini.
  14. Dan kepada pihak lainnya yang tak dapat penulis sebutkan semuanya disini, tanpa mengurangi besarnya kontribusi kalian yang begitu besar bagi penulis.
- Semoga kebaikan dari semua pihak yang membantu penulis menjadi amal baik dan mendapat balasan dari Allah SWT. Tak ada balasan yang dapat penulis berikan selain doa yang dapat dipanjatkan. Penulis sangat menyadari keterbatasan yang dimiliki sehingga masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh sebab itu, semoga penelitian-penelitian selanjutnya dapat lebih baik lagi.

27 April 2017



## DAFTAR ISI

HALAMAN Sampul.....	i
HALAMAN Judul .....	ii
HALAMAN Pengesahan .....	iii
HALAMAN Pernyataan Keaslian Skripsi .....	iv
Motto .....	v
HALAMAN Persembahan .....	vi
Kata Pengantar.....	viii
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL .....	xiv
ABSTRAK.....	xv
<i>Abstract</i> .....	xvi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.4.1 Manfaat teoritis : .....	8
1.4.2 Manfaat praktis : .....	8
1.5 Kerangka Teori.....	8
1.5.1 Strategi <i>Personal Selling</i> .....	8
1.5.2 Langkah-Langkah Dalam <i>Personal Selling</i> .....	14
1.5.3. Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen .....	17
1.6 Metode Penelitian.....	22
1.6.1 Jenis Penelitian .....	22
1.6.2 Jenis Data .....	22
1.6.3 Lokasi Penelitian .....	23
1.6.4 Teknik Pemilihan Informan .....	23
1.6.5 Teknik Pengumpulan Data .....	24

1.7. Teknik Keabsahan Data.....	27
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>28</b>
2.1 SEJARAH DAN BERKEMBANGNYA PERUSAHAAN TIENS .....	28
2.2 VISI DAN MISI PERUSAHAAN TIENS .....	31
2.3 NILAI INTI MERK TIENS.....	32
2.4 Profil Pendiri Tiens Group.....	37
2.5 Produk Tiens.....	39
2.5.1 Bersumberkan Alam, Mendapatkan Kesehatan.....	39
2.5.2 Mengapa pengobatan China Unggul?.....	40
2.6 Strategi Tiens .....	44
2.7 Tiens Indonesia .....	48
<b>BAB III SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>53</b>
3.1 SAJIAN DATA.....	53
3.1.1 Strategi <i>Personal Selling</i> “Kegiatan Sosial Pengecekan Kesehatan Gratis Secara Massal” Distributor Tiens DIY.....	60
3.1.2 Langkah-langkah dalam strategi <i>personal selling</i> “pengecekan kesehatan gratis secara massal oleh distributor Tiens DIY” .....	67
3.1.3 Strategi <i>Personal Selling</i> Melalui Jasa <i>Skincare</i> .....	70
3.2 PEMBAHASAN .....	73
3.2.1 Strategi <i>personal selling</i> melalui kegiatan sosial “pengecekan kesehatan gratis secara massal oleh distributor Tiens”.....	74
3.2.2 Langkah-langkah dalam strategi <i>personal selling</i> “pengecekan kesehatan gratis secara massal oleh distributor Tiens DIY”.....	77
3.2.3 Strategi <i>personal selling</i> melalui jasa <i>skincare</i> .....	81
3.2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen.....	83
3.2.5 Keunikan Strategi <i>Personal Selling</i> Distributor Tiens DIY .....	87
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>92</b>
4.1 KESIMPULAN.....	92
4.2 SARAN.....	94

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.....	31
Gambar 2.2.....	33
Gambar 2.3.....	37
Gambar 2.4.....	42
Gambar 2.5.....	43
Gambar 2.6.....	43
Gambar 2.7.....	48
Gambar 2.8.....	52
Gambar 2.9.....	52
Gambar 2.9.....	52
Gambar 3.1.....	57
Gambar 3.2.....	66
Gambar 3.3.....	66
Gambar 3.4.....	68
Gambar 3..5.....	69
Gambar 3..6.....	73

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 .....	4
Tabel 1.2 .....	6
Tabel 1.3 .....	7
Tabel 2.1 .....	51