

**Strategi Promosi *Personal Selling* Cicil.co.id Melalui *Student Ambassador* di
Instagram pada tahun 2017-2018**

SKRIPSI

Disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata I Fakultas
Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Komunikasi

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Disusun Oleh :

RAFI MUHAMMAD

20150530173

JURUSAN ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2019

HALAMAN JUDUL

SKRIPSI

**Strategi Promosi *Personal Selling* Cicil.co.id Melalui *Student Ambassador* di
Instagram pada tahun 2017-2018**

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)

Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Muhammdiyah Yogyakarta

Disusun oleh :

RAFI MUHAMMAD

20150530173

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

HALAMAN PENGESAHAN

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

Hari : Kamis
Tanggal : 14 Maret 2019
Tempat : Ruang Lab Negoisasi IK UMY
Nilai :

SUSUNAN TIM PENGUJI



Ketua

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

Penguji I

(Sovia Sitta Sari, S.IP., M.Si)

Penguji II

(Dr. Suciati, S.Sos.,M.Si.)

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu
Persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana (S1)

Tanggal



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

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Rafi Muhammad

NIM : 20150530173

Jurusan : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila di kemudian hari karya saya terbukti merupakan hasil plagiat/menjiplak karya orang lain maka saya bersedia menerima sanksi dari perbuatan tersebut.

Penulis

Rafi Muhammad

MOTTO

“Kindness is a mark of faith, and whoever is not kind has no faith.”

(Nabi Muhammad SAW.)

“Opportunities don’t happen, you create the”

(Crish Grosser)

“Do your best at any moment that you have”

(Rafi Muhammad)

HALAMAN PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Promosi *Personal Selling* Cicil.co.id melalui *Student Ambassador* di Instagram pada tahun 2017-2018”** dengan baik dan lancar. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana Strata-1 (S1) dari Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, dan sekaligus sebagai penerapan teori-teori yang telah penulis peroleh selama berada di bangku kuliah. Ucapan terima kasih penulis berikan kepada semua pihak yang telah berkontribusi dan membantu proses studi dan penulisan skripsi ini. Tentunya kepada :

1. Bapak Dr. Ir. Gunawan Budiyo, M.P., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
2. Ibu Dr. Titin Purwaningsih, S.IP., M.Sc., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
3. Bapak Haryadi Arief Nuur Rasyid, S.IP., M.Sc., selaku Kepala Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

4. Bapak Haryadi Arief Nur Rasyid, S.IP., M.Sc., selaku dosen pembimbing saya yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Dr. Suciati, S.Sos.,M.Si. , selaku dosen penguji saya yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Sovia Sitta Sari, S.Sos.,M.Si. , selaku dosen penguji saya yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini.
7. Para Staf dan Karyawan Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
8. Mas Fahmi Ardhi, Student Ambassador dan ssegenap anggota Cicil.co.id dan Student Ambassador yang telah bersedia membantu dan menjadi objek penelitian penulis.

Tanpa bantuan dari pihak-pihak terkait, tentunya skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna.

Sekian dan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, Maret 2019

Rafi Muhammad

20150530173

HALAMAN PERSEMBAHAN

Setelah proses kuliah selama 4 tahun, beberapa bulan penelitian, akhirnya penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini menjadi lembaran akhir sekaligus lembaran awal bagi penulis dalam memulai kehidupan baru. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini, peneliti ingin mengucapkan **TERIMA KASIH KEPADA :**

Bapak Sri Harjoyo dan Ibu Hermin Andriyani, kedua orang hebat ini adalah orang yang paling berjasa selama hidup saya dengan mengorbankan apa saja demi anak-anaknya. Terimakasih atas doa, materi, kasih sayang, cinta dan segalanya.

Saudara tercinta saya **Nawangga Fajarian Muhammad, Nafi Muhammad , dan Muhammad Radhitya Ramadhan** terimakasih telah menjadi teman hidup bersama-sama dan menjadi inspirasi penulis.

- Mbah Klaten a.k.a Mbah Kasiyami, terimakasih telah memberikan wejangan-wejangan setiap pulang Klaten dan mengingatkan cucunya untuk menuntaskan kewajibannya kepada orang tua.
- Nurul Asri Fahirah Lubis, terimakasih telah menemani penulis selama 4 tahun ini untuk memberikan semangat kuliah dan juga menemani penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- MJ (Mak Janah), terimakasih mereka adalah sahabat dan juga keluarga kecil yang terbentuk sejak SMP dengan ilmu yang banyak dalam pertemanan yang penulis dapatkan hingga saat ini.
- Arrohmah Sholeh, mereka adalah keluarga kecil penulis di Yogyakarta yang dimana mewakili rasa kangen penulis terhadap orang tua terimakasih atas kebersamaan dan perjuangan selama berkuliah di Yogyakarta.
- FC Woles, teman penulis sejak SD hingga SMA dimana menemani penulis dalam dunia olahraga futsal dimana banyak kenangan indah didalamnya saat bermain futsal terimakasih untuk rasa kekeluargaan yang dibangun.
- UUB Alumni, makasih sudah menjadi teman dan saudara sendiri dimana pertemanan yang diawali di rumah Kinan menjadikan suatu keluarga kecil didalamnya
- Lakoning Jaladri (Kelas E IK 15) , makasih sudah menjadi teman sekelas dalam 5 semester dimana canda tawa, semangat dalam dunia perkuliahan

yang didalamnya banyak dari berbagai daerah, semoga kita lulus semua dan menjadi calon sarjana yang berguna hahaha

- Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, almamater kebanggaan penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGANTAR.....	iv
MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1

B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Kerangka Teori.....	9
1. Strategi Promosi.....	9
2. Tahapan Dalam Strategi Promosi.....	11
3. Bauran Promosi.....	14
F. Metode Penelitian.....	23
1. Jenis Penelitian.....	23
2. Lokasi Penelitian.....	25
3. Teknik Pengumpulan Data.....	25
4. Teknik Pengambilan Informan.....	27
5. Teknik Analisa Data.....	28
6. Uji Validitas Data.....	29
G. Sistematika Penulisan.....	31

BAB II GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

A. Cicil.co.id.....	32
1. Sejarah Cicil.co.id.....	32
2. Logo Cicil.co.id.....	34
3. Tujuan Perusahaan Cicil.co.id.....	34
4. Sekretariat Cicil.co.id.....	35
5. Target Audiens Perusahaan.....	35
6. Struktur Perusahaan.....	35
B. Student Ambassador Cicil.co.id.....	36
1. Deskripsi Student Ambassador.....	36
2. Rangkaian Acara Student Ambassador.....	36
3. Tujuan Student Ambassador.....	39

BAB III SAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Sajian Data.....	40
1. Tahapan Dalam Strategi Promosi.....	44

2. Bauran Promosi.....	54
3. Personal Selling.....	63
B. Analisis Data.....	63
1. Analisis Strategi Promosi Cicil.co.id.....	64
2. Analisis Tahapan Dalam Strategi Promosi Cicil.co.id.....	66
3. Analisis Bauran Promosi Cicil.co.id.....	77
4. Analisis Personal Selling.....	82
 BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran.....	85
Daftar Pustaka.....	87