

**Studi Deskriptif Aktifitas *Personal Selling* MPV Xenia di PT. Astra Daihatsu Cabang
Yogyakarta Tahun 2010-2011**

SKRIPSI

**Diajukan untuk menempuh sebagian persyaratan
Guna memperoleh Gelar Sarjana S-1**



Disusun oleh :

Arief Rakhmad

20060530098

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

2012

SKRIPSI

Telah dipertahankan dan disahkan di depan Tim Penguji
Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Pada :

Hari : Senin
Tanggal : 06 Agustus 2012
Tempat : R. Negosiasi

SUSUNAN TIM PENGUJI

Ketua,

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

Penguji I,

Sovia Sitta Sari, S.IP, M.Si

Penguji II,

Suciati, S.Sos, M.Si

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu
Persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana S-1



Tanggal :

Aswandi Asthak, S.IP, M.Si

Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk :

Kedua orang tua yang paling berjasa dalam hidup penulis

Saudara dan kerabat yang selalu berharap dapat yang terbaik

Semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungannya

Dan kepada diri penulis sendiri

Terima Kasih

HALAMAN MOTTO

Jadilah tepat waktu karena terlambat berarti sesal

(Arief Rakhmad)

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Robbil 'Alamien, Segala puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat, rahmat karuniaNya dan Nabi Muhammad SAW yang menjadi panutan umat Islam di seluruh dunia, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang diajukan sebagai salah satu persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana S-1.

Tidak lupa penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu terwujudnya Skripsi ini, antara lain kepada :

1. Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW
2. Kedua orang tua atas doa dan dukungan finansialnya
3. Saudara, Kerabat dan Teman-teman yang sudah memotivasi
4. Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Bapak Ir. H.M. Dasron Hamid, M.Sc
5. Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Aswad Iskak S.IP.,M.Si
6. Dosen Pembimbing Bapak Haryadi Arief S.IP
7. Dosen Akademik Ibu Suciati, S.Sos
8. Dosen Akademik Ibu Sovia Sitta Sari, S.IP., M.Si
9. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
10. PT. Astra Daihatsu Yogyakarta, Kepada Bapak Boentaran D.H sebagai Pimpinan Cabang, Saudara Amin Hamzah dan Mas Dian sebagai Wiraniaga Daihatsu.
11. Bapak dan Ibu staf bagian pengajaran, bagian akademik, bagian keuangan dan karyawan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
12. Teman-teman yang sudah mendukung, Ghozan dan Rendra
13. Teman-teman media sosial yang sudah menemani selama aktifitas penulisan

. Akhir kata, penulis mengucapkan mohon maaf apabila ada kesalahan dan kekeliruan dalam penulisan ini. Serta penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah terlibat dan membantu untuk terselesaikannya penulisan Skripsi ini. Kritik dan saran diterima penulis sebagai masukan yang bersifat membangun.

Yogyakarta, Juli 2012

Penulis

ABSTRAK SKRIPSI

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Ilmu Komunikasi
Konsentrasi Advertising
Arief Rakhmad
Studi Deskriptif Aktifitas *Personal Selling* MPV Xenia di PT. Astra Daihatsu
Cabang Yogyakarta
Tahun Skripsi 2012, 126 hal
Daftar Kepustakaan 28 buku + 1 sumber *online*

Studi ini berusaha menjelaskan secara Deskriptif Aktifitas *Personal Selling* MPV Xenia di PT. Astra Daihatsu Cabang Yogyakarta. Latar belakang dari penelitian ini adalah terjadinya kenaikan penjualan yang melebihi target yang telah ditentukan. Kenaikan penjualan terjadi karena PT. Astra Daihatsu Yogyakarta menerapkan *Personal Selling* sebagai strategi komunikasinya dengan tujuan mendorong pembelian. Teori yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teori-teori tentang *Personal Selling*. Metodologi penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif untuk menggambarkan kondisi nyata Aktifitas *Personal Selling* MPV Xenia di PT. Astra Daihatsu Cabang Yogyakarta dari awal sampai tindak lanjut dari aktifitas *personal selling* secara akurat dan sistematis sesuai keadaan pada saat itu. Penelitian dilakukan di kantor PT. Astra Daihatsu Yogyakarta. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan wawancara dan mengumpulkan dokumen sebagai data yang mendukung. Informan kunci dalam penelitian ini adalah Wiraniaga Daihatsu dan informan pendukung adalah *manager* PT. Astra Daihatsu Yogyakarta. Teknik analisis data yaitu dengan mengumpulkan data kemudian direduksi dan disajikan. Uji validitas data menggunakan model triangulasi data. Data umum perusahaan memuat tentang sejarah singkat, visi dan misi, struktur organisasi, produksi, produk dan tanggung jawab sosial PT. Astra Daihatsu. Sajian data merupakan hasil wawancara mengenai penentuan *Personal Selling*, pengetahuan tentang *Personal Selling*, langkah sebelum pelaksanaan *Personal Selling*, pelaksanaan *Personal Selling* dan tindak lanjut. Pembahasan yang dilakukan yaitu mendeskriptifkan kembali sajian data dengan teori-teori yang ada. Kesimpulan menceritakan secara singkat aktifitas *personal selling*. Hasil penelitian ini menunjukkan aktifitas dari *personal selling* yang diterapkan PT. Astra Daihatsu cabang Yogyakarta yang dilakukan oleh Wiraniaga Daihatsu dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan produk PT. Astra Daihatsu cabang Yogyakarta.

Kata Kunci : *Personal Selling*, Wiraniaga, *Manager*, Prospek, Target, Insentif dan Produk.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PERSEMBAHAN

HAMALAN MOTTO

KATA PENGANTAR

ABSTRAKSI SKRIPSI

DAFTAR ISI

BAB I	PENDAHULUAN.....	1
	A. Latar Belakang Masalah.....	1
	B. Rumusan Masalah.....	8
	C. Tujuan Penelitian.....	8
	D. Manfaat Penelitian.....	8
	E. Kajian Teori.....	9
	Penjualan Personal.....	9
	F. Metodologi Penelitian.....	33
	1. Metode Penelitian.....	33
	2. Lokasi Penelitian.....	34
	3. Teknik Pengumpulan Data.....	34
	4. Teknik Analisis Data.....	36
	5. Uji Validitas Data.....	39

BAB II	DATA UMUM PERUSAHAAN.....	40
	A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	40
	B. Visi dan Misi.....	42
	C. Struktur Organisasi.....	44
	D. Filosofi dan Slogan	46
	E. Pesan Manajemen.....	47
	F. Fasilitas Produksi dan Teknologi.....	48
	G. Produksi Daihatsu.....	51
BAB III	SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN	71
	A. Sajian Data.....	71
	B. Pembahasan	96
BAB IV	PENUTUP.....	121
	A. Kesimpulan.....	121
	B. Saran.....	123

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TAUTAN

INTERVIEW GUIDE

LAMPIRAN