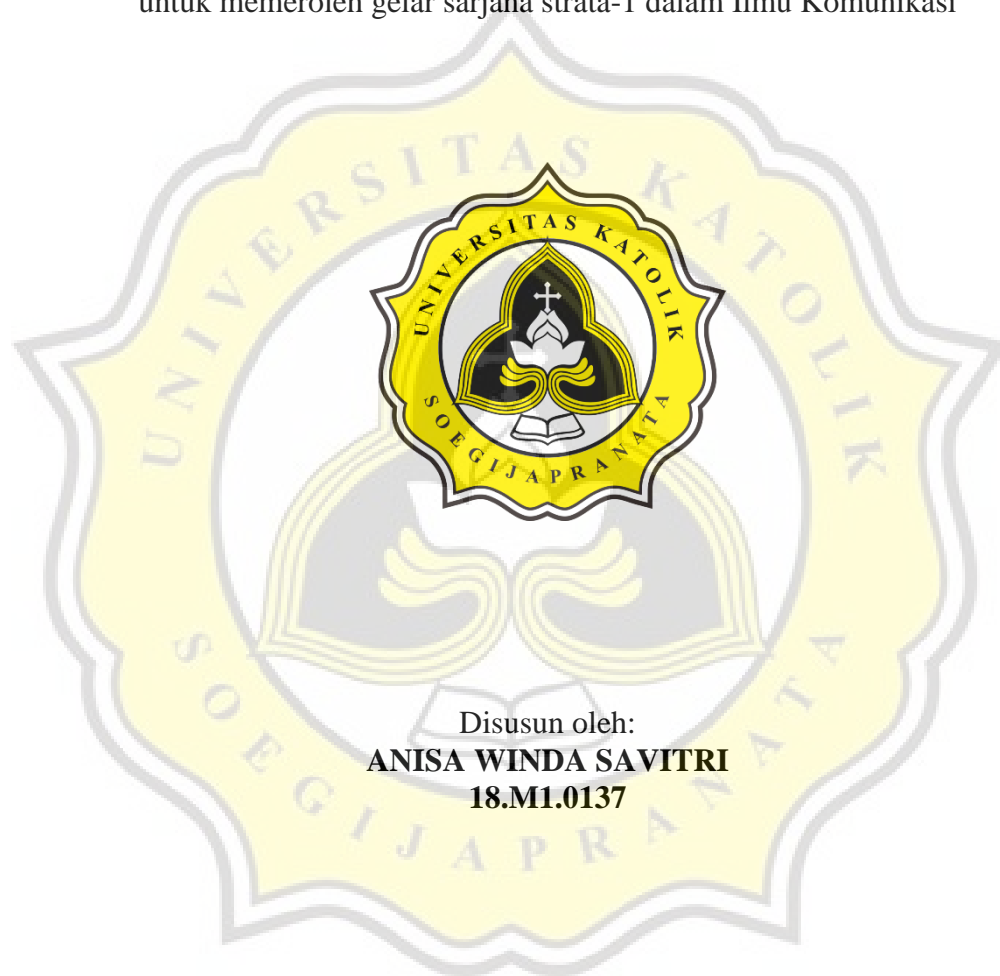


**ANALISIS *PERSONAL SELLING* OLEH PEDAGANG KAMPUNG BATIK  
SEMARANG DALAM MENGELOLA MINAT KONSUMEN  
(Studi pada Kampung Batik di Kelurahan Rejomulyo Semarang)**

**LAPORAN SKRIPSI**

Diajukan kepada Fakultas Hukum dan Komunikasi guna memenuhi salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar sarjana strata-1 dalam Ilmu Komunikasi



Disusun oleh:  
**ANISA WINDA SAVITRI**  
**18.M1.0137**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS HUKUM DAN KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi dengan judul:

**ANALISIS PERSONAL SELLING OLEH PEDAGANG KAMPUNG BATIK SEMARANG DALAM MENGELOLA MINAT KONSUMEN**

**( Studi pada Kampung Batik di Kelurahan Rejomulyo Semarang)**

ini tidak memuat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak memuat karya dan/atau pendapat yang pernah ditulis dan/atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dipergunakan sebagai acuan dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata terbukti bahwa skripsi ini sebagian atau keseluruhannya merupakan hasil plagiasi, maka saya bertanggungjawab dan bersedia untuk dibatalkan dengan segala akibat hukumnya sesuai dengan peraturan yang berlaku pada Universitas Katolik Soegijapranata dan/atau peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Semarang, .....<sup>27</sup> Januari 2023



(ANISA WINDA SANITRA)

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi:

ANALISIS *PERSONAL SELLING* OLEH PEDAGANG KAMPUNG BATIK  
SEMARANG DALAM MENGELOLA MINAT KONSUMEN

( Studi pada Kampung Batik di Kelurahan Rejomulyo Semarang)

Disusun oleh :


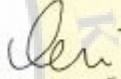
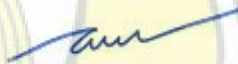
Nama : ANISA WINDA SAVITRI

NIM : 18.M1.0137

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
pada tanggal : 25 Januari 2023

Dosen Penguji :

- 1 Rotumiar Pasaribu S.S., M.I.Kom.
- 2 Lenny Setyowati S.S., M.I.Kom.
- 3 Vincentia Ananda Arum P, S.I.Kom., M.I.Kom

()  
()  
()

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Strata I Ilmu Komunikasi

Pada tanggal :  
.....



(Dr. Marcella Erwina Simandjuntak, SH, CN, M.Hum.)

Dekan Fakultas Hukum dan Komunikasi  
Universitas Katolik Soegijapranata  
Semarang

**HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH  
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anisa Winda Savitri

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Fakultas Hukum dan Komunikasi

Jenis Karya : Laporan Skripsi

Menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Katolik Soegijapranata Semarang Hak Bebas Royalti Noneksklusif atas karya ilmiah yang berjudul “ANALISIS PERSONAL SELLING OLEH PEDAGANG KAMPUNG BATIK SEMARANG DALAM MENGELOLA MINAT KONSUMEN (Studi pada Kampung Batik di Kelurahan Rejomulyo Semarang)” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Katolik Soegijapranata berhak menyimpan, mengalihkan media, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir ini selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 27 Januari 2023



Yang menyatakan  
Anisa Winda Savitri

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa. Ucapan syukur berlimpah atas terselesainya skripsi dengan judul “Analisis Personal Selling oleh Pedagang Kampung Batik Semarang Dalam Mengelola Minat Konsumen”. Skripsi ini berhasil dibuat atas dukungan moral, material bahkan kekuatan rahmat oleh beberapa pihak yang pantas penulis ucapkan terimakasih dan rasa hormat yang tinggi kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa atas berkat melimpah selama penulis melakukan dan mengerjakan skripsi ini.
2. Dosen pembimbing 1, Ibu Rotumiar Pasaribu, SS., M. I. Kom. yang senantiasa membimbing selama proses pengerjaan ini dari awal hingga akhir.
3. Dosen pembimbing 2, Ibu Bernadeta Lenny Setyowati, SS., M. I. Kom. yang juga senantiasa membimbing selama proses pengerjaan ini dari awal hingga akhir.
4. Para informan dalam penelitian ini, pemilik toko Batik Puspasari, toko Batik 349, toko Batik Laksmi Art Batik dan toko Batik Temawon yang senantiasa meluangkan waktu dan pikirannya untuk membantu penelitian ini hingga dapat menemukan hasil penemuan berdasarkan hipotesis dan rumusan masalah yang dibuat dalam penelitian ini.
5. Orangtua yang selalu mendukung, Papa dan Mama dalam segala bentuk kepeduliannya selama penulis melakukan studi di Fakultas Hukum dan

Komunikasi ini baik secara material maupun moril hingga akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

6. Sahabat yang selalu memberi perhatian mental, Zahra dan Rizky dalam proses pengerjaan skripsi ini.
7. Sahabat yang selalu memberi dukungan dan bantuan, Ruth, Viona dan Indar dalam proses pengerjaan skripsi ini.
8. Sahabat yang bersedia selalu saya repotkan di setiap kesibukannya, Yusvina Yuwono dalam proses pengerjaan skripsi ini.
9. Sahabat yang sangat membantu, Fellycia dalam proses pengerjaan skripsi ini.
10. Pacar yang selalu menemani dan memberi semangat, Abid dalam kondisi apapun untuk menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga berkat dan hasil berlimpah menaungi semua pihak yang telah membantu selama ini. Semoga skripsi ini akhirnya berguna dan bermanfaat bagi penelitian selanjutnya.

Semarang, 8 November 2022

Yang memberi pernyataan,



Anisa Winda Savitri

## ABSTRAK

Komunikasi dan Strategi Pemasaran *Personal Selling* merupakan salah hal penting yang terkait dengan proses promosi yang paling efektif dalam mengelola minat beli calon konsumen. Pada era ini, terutama semenjak pandemi setiap usaha harus dapat mencari cara yang efektif dan efisien dalam memasarkan produknya agar dapat mendapatkan keuntungan. Penulis akan berfokus terhadap salah satu cara untuk melakukan hal itu yaitu *personal selling* agar dapat menarik minat beli para konsumen. Penelitian ini akan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian ini berdasarkan pada landasan teori yaitu *Personal Selling* oleh Kotler. Dalam mengumpulkan data, peneliti akan menggunakan wawancara semi terstruktur. Dari penelitian ini, dapat diperoleh hasil bahwa proses komunikasi pemasaran telah dilakukan oleh Kampung Batik Semarang berupa penerapan proses *personal selling* dengan tujuan mengelola minat beli calon konsumen. Meskipun begitu penerapan *personal selling* yang dilakukan oleh Kampung Batik Semarang tidak mencakup semua tahapan pada teori *personal selling* Kotler hanya menerapkan tentang pra pendekatan dan presentasi demonstrasi. Hingga saat ini penjualan Kampung Batik Semarang hanya mengandalkan *branding* dari Kampung Batik saja tanpa melakukan kegiatan *personal selling* yang kurang efektif, sehingga penjualan dari Kampung Batik Semarang masih belum maksimal.

**Kata Kunci:** Komunikasi Pemasaran, *Personal Selling*, Minat Beli, Batik Semarang.

## ABSTRACT

*Communication and Personal Selling is one of the important things related to an effective promotion process in managing the buying interest for prospective buyers. In this era, especially since the pandemic, every business must be able to find effective and efficient ways to market their products in order to make a profit. In this research, the author will focus on one type of marketing strategy that is known as personal selling. This research will use a descriptive qualitative research method and will use several theoretical foundations by Kotler. In collecting data, researchers will use semi-structured interviews. From this research, the author could obtain how the marketing communication process had been carried out by Kampung Batik Semarang in the form of implementing a personal selling process with the aim of managing prospective consumers' buying interest. Even so, the implementation of personal selling carried out by Kampung Batik Semarang does not follow all stages of Kotler's personal selling theory about pre approach with consumers and product presentation. Until now, Kampung Batik Semarang's sales have only relied on branding from Kampung Batik without carrying out personal selling activities which are less effective, so sales from Kampung Batik Semarang are still not optimal.*

**Keywords:** *Marketing Communication, Personal Selling, Purchasing Interest, Batik Semarang.*



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang Masalah.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Rumusan Masalah.....</b>	<b>6</b>
<b>1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....</b>	<b>7</b>
<b>1.3.1 Tujuan Penelitian.....</b>	<b>7</b>
<b>1.3.2 Manfaat Penelitian.....</b>	<b>7</b>
<b>1.3.3 Manfaat Teoritis .....</b>	<b>7</b>
<b>1.3.4 Manfaat Praktis .....</b>	<b>8</b>
<b>1.4 Lokasi dan Tatakala Penelitian.....</b>	<b>8</b>
<b>1.5 Sistematika Penulisan .....</b>	<b>9</b>
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>11</b>
<b>2.1 Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>11</b>
<b>2.2 Landasan Teori.....</b>	<b>14</b>
<b>2.2.1 Minat Beli Konsumen.....</b>	<b>14</b>
<b>2.2.2 Komunikasi Pemasaran .....</b>	<b>15</b>
<b>2.2.3 <i>Personal Selling</i> .....</b>	<b>16</b>
<b>2.3 Kerangka Berpikir .....</b>	<b>18</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>20</b>
<b>3.1 Metode Penelitian .....</b>	<b>20</b>

3.2	Jenis dan Sumber Data .....	21
3.3	Metode Pengumpulan Data dan Pencatatan Data .....	21
3.5	Pemeriksaan Keabsahan Data (Validitas) .....	25
3.6	Profil Informan.....	26
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>		<b>29</b>
4.1	Profil Produk Kampung Batik Rejomulyo Semarang.....	29
4.3	Sajian Data.....	32
4.3.1	Pengelolaan Minat Beli Konsumen di Kampung Batik Rejomulyo Semarang.....	32
4.3.2	Komunikasi Pemasaran pedagang Kampung Batik Rejomulyo.....	34
4.3.3	Proses <i>Personal Selling</i> terhadap Komunikasi Pemasaran Pedagang Kampung Batik Rejomulyo Semarang.....	37
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>57</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>61</b>
Lampiran 1.....		63
Lampiran 2.....		65
Lampiran 3.....		77

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Tatakala Penelitian.....	9
Tabel 3. 1 Data Informan .....	28



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Kerangka Berpikir .....	19
Gambar 4. 1 Batik Blekok Sron dol .....	30
Gambar 4. 2 Batik Semarang Asem Arang .....	30
Gambar 4. 3 Batik Tugu Muda .....	31
Gambar 4. 4 Batik Sron dol .....	31
Gambar 4. 5 Batik Warak Ngendog .....	32

