



UNIVERSITAS NASIONAL

**KEMAMPUAN KOMUNIKASI PERSUASIF SALES
BALIFIBER UNTUK MENARIK KONSUMEN DI WILAYAH
JAKARTA TIMUR 1**

SKRIPSI

Mega Sri Rahayu

NPM 203516516028

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

JAKARTA

2024



NASIONAL UNIVERSITY

**BALIFIBER SALES PERSUASIVE COMMUNICATION CAPABILITY
TO ATTRACT CONSUMERS IN THE EAST JAKARTA REGION 1**

**Submitted as partial fulfillment of the requirements for the
Bachelor's**

Mega Sri Rahayu

NPM 203516516028

FACULTY OF SOCIAL SCIENCE AND POLITICAL SCIENCE

COMMUNICATION SCIENCE STUDY PROGRAM

2024



UNIVERSITAS NASIONAL

**KEMAMPUAN KOMUNIKASI PERSUASIF SALES
BALIFIBER UNTUK MENARIK KONSUMEN DI WILAYAH
JAKARTA TIMUR 1**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar

Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

Mega Sri Rahayu

NPM 203516516028

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

JAKARTA, FEBRUARI 2024

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mega Sri Rahayu

NPM : 203516516028

Judul Skripsi : KEMAMPUAN KOMUNIKASI PERSUASIF SALES

BALIFIBER UNTUK MENARIK KONSUMEN DI WILAYAH
JAKARTA TIMUR I

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi ini merupakan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli saya sendiri. Saya tidak mencantumkan tanpa pengakuan bahan-bahan yang telah dipublikasikan sebelumnya atau ditulis oleh orang lain, atau sebagai bahan yang pernah diajukan untuk gelar atau ijasah pada Universitas Nasional atau perguruan tinggi lainnya. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Nasional.

Demikian pernyataan ini saya buat.

Jakarta, 26 Januari 2024

Yang membuat pernyataan,



Mega Sri Rahayu



UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JAKARTA

FORMULIR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Mega Sri Rahayu

Nomor Induk Mahasiswa : 203516516028

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi : Kemampuan Komunikasi Persuasif Sales Balifiber
untuk menarik Calon Konsumen di Wilayah Ciracas
Jakarta Timur

Diajukan Untuk : Memenuhi salah satu dari pernyataan untuk
memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas
Nasional.

Disetujui untuk disahkan

Jakarta, 31 Januari 2024

UNIVERSITAS NASIONAL

Dosen Pembimbing

Ketua Prodi Ilmu Komunikasi

Drs. Adi Prakosa, M.Si.

Djujur Luciana R., Sos., M.Si.



PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS NASIONAL
JAKARTA

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Mega Sri Rahayu

NPM : 203516516028

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi : Kemampuan Komunikasi Persuasif Sales Balifiber untuk menarik Konsumen di Wilayah Jakarta Timur I

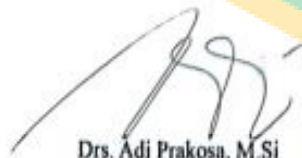
Diajukan untuk : Memenuhi salah satu dari persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (SI) pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nasional.

Disetujui untuk disahkan.

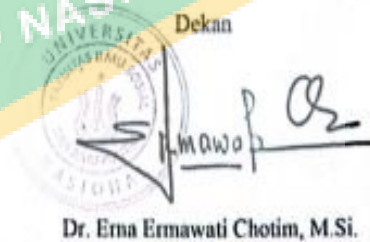
Jakarta, 6 Maret 2024

Dosen Pembimbing

Dekan



Drs. Adi Prakosa, M.Si



Dr. Erna Ermawati Chotim, M.Si

**LEMBAR
PENGESAHAN**

Skripsi ini diajukan oleh :

Nama : Mega Sri Rahayu

NPM : 203516516028

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi : Kemampuan Komunikasi Persuasif Sales Balifiber
untuk menarik Konsumen di Wilayah Jakarta Timur
I

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nasional.

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang : Dr. Aos Yuli Firdaus, S.Sos., M.Si (

Penguji I : Dr. Dwi Kartikawati, S.Sos., M.Si (

Penguji II/ Pembimbing I : Drs. Adi Prakosa, M.Si



Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 1 Maret 2024



UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JAKARTA

FORMULIR 4
PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Mega Sri Rahayu
Nomor Induk Mahasiswa : 203516516028
Jurusan : Public Relations
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul Skripsi : Kemampuan Komunikasi Persuasif Sales Balifiber
untuk menarik Konsumen di Wilayah Jakarta Timur 1

Benar telah memperbaiki Skripsi berdasarkan petunjuk dari Tim Penguji dalam Sidang Ujian Skripsi pada tanggal, 1 Maret 2024 sebagaimana tertulis dalam "Berita Acara Ujian Skripsi".

Jakarta, 6 Maret 2024

Ketua Sidang : Dr. Aas Yuli Firdaus, S.Sos., M.Si

Penguji I : Dr. Dwi Kartikawati, S.Sos., M.Si

Penguji II : Drs. Adi Prakosa, M.Si

Keterangan

**) Lembaran ini dapat diminta di Sekretariat FISIP, apabila Skripsinya telah ditinjau dan dinyatakan LULUS, halaman ini tidak dipindai.*

LEMBAR PERSETUJUAN JUDUL YANG TELAH DIREVISI

Nama : Megn Sri Rahayu
NPM : 203516516028
Fakultas/Akademik : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Tanggal Sidang : 1 Maret 2024




JUDUL DALAM BAHASA INDONESIA

**KEMAMPUAN KOMUNIKASI PERSUASIF SALES BALIFIBER UNTUK
MENARIK KONSUMEN DI WILAYAH JAKARTA TIMUR I**

JUDUL DALAM BAHASA INGGRIS

**BALIFIBER SALES PERSUASIVE COMMUNICATION CAPABILITY TO
ATTRACT CONSUMERS IN THE EAST JAKARTA REGION I**

TANDA TANGAN DAN TANGGAL

Drs. Adi Prakosa, M.Si	Djujur Luciana R., S.Sos, M.Si	Megn Sri Rahayu
TGL: 6 Maret 2024	TGL: 6 Maret 2024	TGL: 6 Maret 2024
		 Megn Sri Rahayu



UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JAKARTA

BIODATA ALUMNI MAHASISWA
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2020/2024

Nama Mahasiswa : Mega Sri Rahayu
No. Pokok : 203516516028
Program Studi/Jurusan : Ilmu Komunikasi/Public Relations
Tempat Tgl. Lahir : Kebumen, 26 Juni 2001
Alamat Rumah : JL. Raya Centex Rt.05/Rw.10
Ciracas Jakarta Timur
Telepon Rumah : -
Telepon Kantor : -
HP : 0895391514786
Alamat Kantor : -
E-mail : megasrirahayu26@gmail.com

Jakarta, 6 Maret 2024
Alumni,


.....Mega Sri Rahayu.....

KATA PENGANTAR

Dengan rasa puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan berkat dan karunia-Nya, penulis dengan rendah hati mengumumkan penyelesaian penelitian skripsi berjudul "Kemampuan Komunikasi Persuasif Sales Balifiber Untuk Menarik Konsumen Di Wilayah Jakarta Timur 1" Skripsi ini telah disusun sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam program studi Ilmu Komunikasi di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nasional.

Proses penyusunan penelitian ini telah ditempuh dengan penuh dedikasi, dan selama perjalanan tersebut, penulis merasakan dukungan luar biasa dari berbagai pihak. Semangat, doa, dan bimbingan moril serta materi yang diberikan oleh mereka telah menjadi pendorong utama penyelesaian skripsi ini. Penulis bersyukur karena dapat merasakan dukungan positif dari lingkungan tempat penulis tumbuh dan berkembang. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi berharga:

1. Bapak Dr. Drs. El Amry Bermawi Putera, M.A selaku Rektor Universitas Nasional dan seluruh jajarannya.
2. Ibu Dr. Erna Ermawati Chotim M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nasional Jakarta beserta jajarannya.
3. Ibu Djudjur Luciana, S.Sos., M.Si. selaku Kepala Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Nasional.
4. Bapak Nursatyo, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Nasional
5. Bapak Drs. Adi Prakosa, M.Si selaku Dosen Pembimbing penulis yang telah membimbing dan memberi pengarahan serta masukan mulai dari awal pembuatan proposal skripsi disusun hingga sampai ke tahap penelitian skripsi.

6. Ibu Meranti, S.Ikom, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik yang senantiasa memberikan arahan dan bimbingan selama masa perkuliahan.
7. Seluruh dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nasional, Dosen Program Studi Ilmu Komunikasi yang telah memberikan ilmu pengetahuannya kepada penulis.
8. Staf Sekretariat yang senantiasa melayani administrasi dengan sabar terhadap perkuliahan penulis dan seluruh Staf Universitas Nasional.
9. Kedua orang tua Bapak Suyono dan Almarhumah Ibu Sumirah yang telah memberikan dorongan baik secara moril maupun materil dan selalu mengiringi langkah penulis dengan doa, serta atas bimbingan dan kasih sayang yang selama ini diberikan.
10. Seluruh teman dan sahabat penulis terutama Naoumi, Rara, Marliza, Azzriel, Ahmad Faqih yang telah memberikan motivasi dan support yang tak terhingga, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
11. Kepada narasumber penelitian ini yaitu Wholhardus, Robertus Dagul, Bu Elly, dan Vito Dafino yang sudah meluangkan waktunya untuk memberikan penulis informasi yang dibutuhkan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, tetapi telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari adanya kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, dan dengan tulus menerima kritik dan saran. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat baik bagi penulis maupun pembaca.

Jakarta, 26 Januari 2024

Mega Sri Rahayu

Abstrak

Nama : Mega Sri Rahayu
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul : Kemampuan Komunikasi Persuasif Sales Balifiber
untuk menarik Konsumen di Wilayah Jakarta Timur 1.
Pembimbing : Drs. Adi Prakosa, M.Si

Penelitian ini membahas kemampuan komunikasi persuasif sales balifiber untuk menarik konsumen di wilayah Jakarta Timur 1. Penelitian ini dilatar belakangi dengan fenomena meningkatnya penggunaan wifi, sehingga provider Balifiber harus bisa bersaing dengan provider lainnya menggunakan kemampuan komunikasi persuasifnya untuk menarik konsumen. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui kemampuan komunikasi persuasif sales Balifiber untuk menarik konsumen dan untuk mengetahui hambatan komunikasi persuasif sales balifiber untuk menarik konsumen di wilayah Jakarta Timur 1. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif, dengan metode pengumpulan data wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teori Retorika dan teori AIDDA. Hasil penelitian ini mendeksripsikan bahwa Balifiber menerapkan teori segetiga retorika menurut Aristoteles, Ethos, Pathos, Logos yang dapat memberikan efek persuasif kepada para pendengarnya, dan Balifiber berhasil menerapkan kemampuan komunikasi persuasif melalui teori AIDDA menurut Effendy (2003) yaitu: *Attention, Interest, Desire, Decission* dan *Action* (AIDDA) untuk menarik konsumen.

Kata Kunci : Komunikasi Persuasif, Sales, AIDDA, Retorika

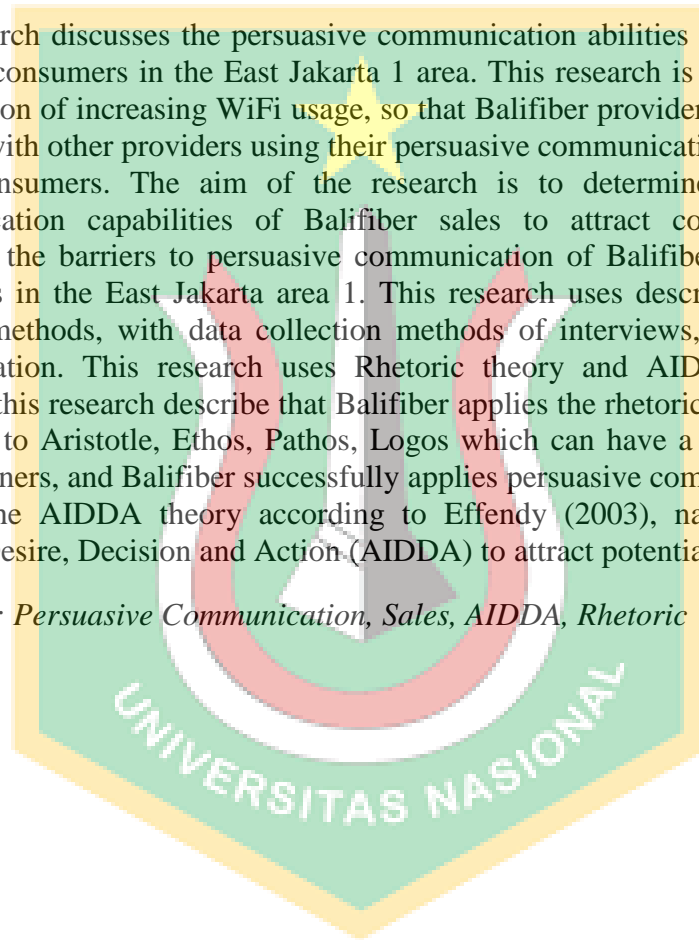


Abstract

Name : Mega Sri Rahayu
Study Program : Communication Sciences
Title : Balifiber Sales Persuasive Communication Capability
To Attract Consumers In The East Jakarta Region 1
Counsellor : Drs. Adi Prakosa M.Si

This research discusses the persuasive communication abilities of Balifiber sales to attract consumers in the East Jakarta 1 area. This research is motivated by the phenomenon of increasing WiFi usage, so that Balifiber providers must be able to compete with other providers using their persuasive communication capabilities to attract consumers. The aim of the research is to determine the persuasive communication capabilities of Balifiber sales to attract consumers and to determine the barriers to persuasive communication of Balifiber sales to attract consumers in the East Jakarta area 1. This research uses descriptive qualitative research methods, with data collection methods of interviews, observation and documentation. This research uses Rhetoric theory and AIDDA theory. The results of this research describe that Balifiber applies the rhetorical triangle theory according to Aristotle, Ethos, Pathos, Logos which can have a persuasive effect on its listeners, and Balifiber successfully applies persuasive communication skills through the AIDDA theory according to Effendy (2003), namely: Attention, Interest, Desire, Decision and Action.(AIDDA) to attract potential consumers.

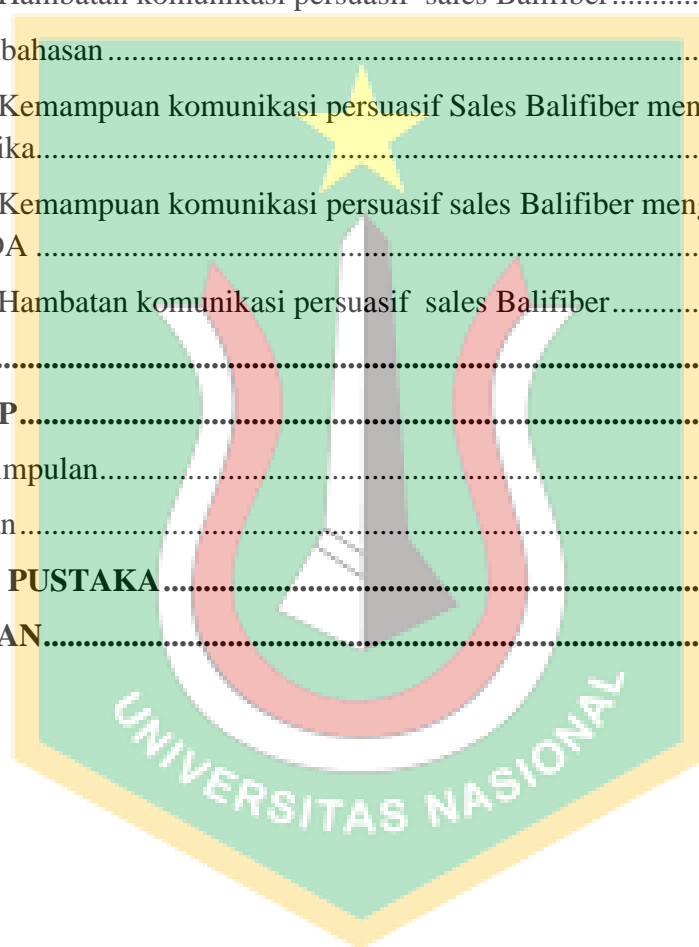
Keywords: *Persuasive Communication, Sales, AIDDA, Rhetoric*



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Kegunaan Penelitian.....	9
1.5 Sistematika Penulisan.....	10
BAB II	12
KAJIAN PUSTAKA	12
2.1 Penelitian terdahulu yang relevan	12
2.2 Pengertian dari Kajian Kepustakaan	17
2.3 Teori AIDDA	24
2.4 Teori Retorika	26
2.5 Kerangka Pemikiran	29
BAB III	30
METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1 Pendekatan Penelitian	30
3.2 Penentuan Informan	30
3.3 Teknik pengumpulan data	32
3.4 Teknik keabsahan data	34
3.5 Teknik pengolahan data dan analisis data	34

3.6 Lokasi dan Jadwal Penelitian	35
BAB IV	37
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1 Gambaran umum Balifiber	37
4.2 Profil Informan	39
4.3 Hasil Penelitian	39
4.3.1 Kemampuan komunikasi persuasif sales Balifiber.....	39
4.3.2 Hambatan komunikasi persuasif sales Balifiber.....	67
4.4 Pembahasan	69
4.4.1 Kemampuan komunikasi persuasif Sales Balifiber menggunakan Teori Retorika.....	69
4.4.2 Kemampuan komunikasi persuasif sales Balifiber menggunakan teori AIDDA	73
4.4.3 Hambatan komunikasi persuasif sales Balifiber.....	79
BAB V	81
PENUTUP.....	81
5.1 Kesimpulan.....	81
5.2 Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA.....	83
LAMPIRAN.....	85



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Tabel Penelitian Terdahulu.....	12
Tabel 3.1	Tabel Informan Kunci.....	30
Tabel 3.2	Tabel Informan satu dan dua.....	30
Tabel 3.3	Tabel Informan tiga.....	31
Tabel 3.4	Tabel Jadwal Penelitian.....	34



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Presentase pengguna internet di Indonesia.....	1
Gambar 1.2	Data Speedtest Global Index fixed broadband.....	4
Gambar 1.3	Top 3 Fixed Broadband.....	4
Gambar 1.4	Data Penjualan Balifiber di wilayah Jakarta Timur 1 tahun 2022.....	5
Gambar 1.5	Daftar Harga Broadband di Jakarta.....	7
Gambar 2.1	Model Teori AIDDA.....	26
Gambar 2.2	Teori Segetika Retorika.....	27
Gambar 2.3	Kerangka Pemikiran.....	28
Gambar 4.1	Logo Balifiber.....	37
Gambar 4.2	Struktur organisasi Balifiber.....	39
Gambar 4.3	Data Penjualan Balifiber di Wilayah Jakarta Timur 1 Tahun 2022.....	42
Gambar 4.4	Pemberian Sertifikat.....	44
Gambar 4.5	Briefing Sales Balifiber di Taman Ciracas Ceria.....	45
Gambar 4.6	Evaluasi Tim sales Balifiber.....	46
Gambar 4.7	Id Card Sales Balifiber.....	49
Gambar 4.8	Seragam Sales Balifiber.....	49
Gambar 4.9	Brosur Balifiber.....	50
Gambar 4.10	Booth Balifiber.....	50
Gambar 4.11	Brosur Balifiber.....	55
Gambar 4.12	Sales Bertemu Calon Konsumen.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Ketersediaan Pembimbing Skripsi.....	85
Lampiran 2	Surat Tugas Pembimbing.....	86
Lampiran 3	Surat Permohonan Penelitian.....	87
Lampiran 4	Draft Pertanyaan Wawancara.....	88
Lampiran 5	Transkrip Wawancara.....	92
Lampiran 6	Dokumentasi Penelitian.....	121
Lampiran 7	Lembar Konsultasi.....	123
Lampiran 8	Hasil Uji Turnitin.....	124
Lampiran 9	Daftar Riwayat Hidup.....	125

