

**PERAN *SALES PROMOTION GIRL (SPG EVENT)*
DALAM MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN
PADA PRODUK *ROYALE BY SOKLIN*
DI AEON CAKUNG
(Studi Deskriptif Pada *SPG Event* PT. Sayap Mas Utama
Agency Plate Organizer)**

SKRIPSI

**Oleh:
Ariska Andriyani Nogo Kumanireng
201610415186**



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2023**

**PERAN *SALES PROMOTION GIRL (SPG EVENT)*
DALAM MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN
PADA PRODUK *ROYALE BY SOKLIN*
DI AEON CAKUNG
(Studi Deskriptif Pada *SPG Event* PT. Sayap Mas Utama
Agency Plate Organizer)**

SKRIPSI

Oleh:
Ariska Andriyani Nogo Kumanireng
201610415186



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2023**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Peran *Sales Promotion Girl (SPG Event)* dalam Meningkatkan Kinerja Penjualan Pada Produk *Royale By Soklin* di AEON Cakung (Studi Deskriptif Pada *SPG Event* PT. Sayap Mas Utama Agency Plate Organizer)

Nama Mahasiswa : Ariska Andriyani Nogo Kumanireng

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610415186

Program Studi/Fakultas : Ilmu Komunikasi/Ilmu Komunikasi

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 24 Juli 2023

Jakarta, 1 Agustus 2023

MENYETUJUI,
Pembimbing


Asima Oktavia Sitanggang, S.Ds., M.Si.
NIDN. 0307108503

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Peran *Sales Promotion Girl (SPG Event)* dalam Meningkatkan Kinerja Penjualan Pada Produk *Royale By Soklin* di AEON Cakung (Studi Deskriptif Pada *SPG Event* PT. Sayap Mas Utama *Agency Plate Organizer*)

Nama Mahasiswa : Ariska Andriyani Nogo Kumanireng

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610415186

Program Studi/Fakultas : Ilmu Komunikasi/Ilmu Komunikasi

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 24 Juli 2023

Jakarta, 1 Agustus 2023

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dr. Dina Kristina, M.Si.
NIDN. 0313088106

Penguji I : Asima Oktavia Sitanggang, S.Ds., M.Si.
NIDN. 0307108503

Sekretaris Penguji : Fadli Muhammad Athalarik, S.I.Kom., M.I.Kom
NIDN. 0327119701

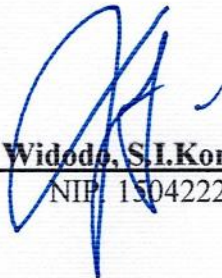
MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Ilmu Komunikasi



Moh. Rifaldi Akbar, S.Sos., M.Si
NIP. 2109527

Dekan
Fakultas Ilmu Komunikasi



Dr. Aan Widodo, S.I.Kom., M.I.Kom
NIP. 1504222

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul

PERAN SALES PROMOTION GIRL (SPG EVENT) DALAM MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN PADA PRODUK ROYALE BY SOKLIN DI AEON CAKUNG (STUDI DESKRIPTIF PADA SPG EVENT PT. SAYAP MAS UTAMA AGENCY PLATE ORGANIZER)

ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjam dan digandakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 1 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,



Ariska Andriyani Nogo Kumanireng

201610415186

ABSTRAK

ARISKA ANDRIYANI NOGO KUMANIRENG. 201610415186.
PERAN *SALES PROMOTION GIRL (SPG EVENT)* DALAM
MENINGKATKAN KINERJA PENJUALAN PADA PRODUK *ROYALE BY SOKLIN* DI AEON CAKUNG (STUDI DESKRIPTIF PADA *SPG EVENT PT. SAYAP MAS UTAMA AGENCY PLATE ORGANIZER*)

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peran *Sales Promotion Girl (SPG Event)* dalam meningkatkan kinerja penjualan pada produk *Royale by Soklin* di AEON Cakung. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Informan penelitian ini adalah dua orang *Sales Promotion Girl*, satu orang *Leader Sales Promotion Girl*, satu orang manajemen *Agency Plate Organizer*, dan satu orang Asisten Sales Manager produk *Royale by Soklin*. Teknik pengumpulan data penelitian melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pengecekan keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi sumber dan metode. Hasil penelitian diperoleh data bahwa Wings Group selaku produsen produk *Royal by Soklin* menyelenggarakan event setiap Jumat, Sabtu, Minggu atau lebih dikenal dengan event *JSM*. Melalui event *JSM* yang diselenggarakan setiap Jumat, Sabtu, Minggu dapat meningkatkan kinerja penjualan produk *Royale by Soklin*. Wings Group bekerjasama dengan *Agency Plate Organizer* sebagai perusahaan penyedia jasa SPG. Peran *sales promotion girl event* dalam meningkatkan kinerja penjualan pada produk *Royale by Soklin* di AEON Cakung dilakukan melalui enam aspek/dimensi *personal selling*, yaitu: (1) *prospecting and qualifying*, (2) *preapproach*, (3) *presentation and demonstration*, (4) *handling objections*, (5) *closing*, dan (6) *follow up*. Dari dimensi *personnal seling* yang paling berperan dalam menentukan keputusan pembelian dari konsumen adalah dimensi *presentation and demonstration*. Tahapan *presentation and demonstration* merupakan tahapan *sales promotion girl* dalam memberikan penjelasan mengenai *product knowledge Royale by Soklin*. Melalui penjelasan yang diberikan oleh *sales promotion girl* menjadikan konsumen mengetahui dan lebih mengenal produk *Royale by Soklin* dan akan tertarik untuk membeli produk tersebut.

Kata kunci: *Sales Promotion Girl*, Kinerja Penjualan, *Royale by Soklin*

ABSTRACT

ARISKA ANDRIYANI NOGO KUMANIRENG. 201610415186. ROLE OF SALES PROMOTION GIRL (SPG EVENT) IN INCREASING SALES PERFORMANCE ON ROYALE BY SOKLIN PRODUCTS IN AEON CAKUNG (DESCRIPTIVE STUDY OF SPG EVENT PT. SAYAP MAS UTAMA AGENCY PLATE ORGANIZER)

The purpose of this study was to determine the role of Sales Promotion Girl (SPG Event) in increasing sales performance for Royale by Soklin products at AEON Cakung. This type of research is a qualitative research with descriptive method. The informants of this study were two Sales Promotion Girls, one Sales Promotion Girl Leader, one Agency Plate Organizer management, and one Assistant Sales Manager for Royale by Soklin products. Research data collection techniques through interviews, observation, and documentation. Checking the validity of the data in this study used a triangulation technique. The triangulation technique used in this study is the source and method triangulation technique. The results of the study obtained data that the Wings Group as the manufacturer of Royal by Soklin products organizes events every Friday, Saturday, Sunday or better known as the JSM event. Through the JSM event which is held every Friday, Saturday, Sunday, it can improve the sales performance of Royale By Soklin products. Wings Group cooperates with Agency Plate Organizer as a provider of SPG services. The role of sales promotion girl events in improving sales performance on Royale by Soklin products at AEON Cakung is carried out through six aspects/dimensions of personal selling, namely: (1) prospecting and qualifying, (2) preapproach, (3) presentation and demonstration, (4) handling objections, (5) closing, and (6) follow up. From the personal alternating dimension, the ones that play the most role in determining consumer purchasing decisions are the presentation and demonstration dimensions. The presentation and demonstration stage is the sales promotion girl stage in providing an explanation of product knowledge Royale by Soklin. Through the explanation given by the sales promotion girl, consumers know and are more familiar with Royale by Soklin products and will be interested in buying these products.

Keywords: Sales Promotion Girl, Sales Performance, Royale by Soklin

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan karunia dan rahmat-Nya, kemudian terimakasih yang tiada habisnya untuk kedua orang tua Bapak Ignasius Lawe Kumanireng dan Ibu Reni Yuli Astutik yang telah banyak mencurahkan kasih sayang dan dukungan baik itu moril maupun materil kepada penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan judul: “Peran *Sales Promotion Girl (SPG Event)* dalam Meningkatkan Kinerja Penjualan Pada Produk *Royale By Soklin* di AEON Cakung (Studi Deskriptif Pada *SPG Event PT. Sayap Mas Utama Agency Plate Organizer*)” dengan baik. Skripsi ini dibuat guna memenuhi salah satu syarat dalam mata kuliah skripsi.

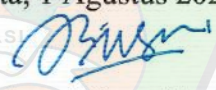
Penulis mengucapkan rasa terimakasih penulis kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu serta memberi bimbingan untuk menyelesaikan skripsi ini, yaitu kepada:

1. Bapak Irjen Pol. (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, SH, M.M, selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
2. Bapak Dr. Aan Widodo, S.I.Kom, M.I.Kom, selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Bapak Moh. Rifaldi Akbar, S.Sos., M.Si, selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Ibu Titis Nurwulan Suciati, S.Sos, M.I.Kom, selaku Dosen Pembimbing Akademik terbaik yang telah memberikan banyak arahan dan dorongan sejak awal perkuliahan hingga akhir perkuliahan.
5. Ibu Asima Oktavia Sitanggang, S.Ds., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Skripsi terbaik yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Dosen Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
7. Saudari kandung saya Nathasya Yuliana Lawe Kumanireng dan Teresia Irene Letek Kumanireng yang sudah mendukung penulis dengan doa untuk menyelesaikan skripsi ini.

8. Saudari Ignasius Luka Kuli Kehuler, S.Ak yang dengan sabar menemani penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Sahabat terbaik saya Zildah Humaidah, S.Ak yang telah memberikan doa dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman terbaik saya yaitu Sinta Ria Nainggolan, S.I.Kom, Regita Cahyani, Kirana Queen, Ghagian Panji, Mutiara Ayu Wardani, S.I.Kom, Dyah Ayu, Wahyudin, Rut Nainggolan, Bayu Kuriawan, S.I.Kom, Junniver, Alim, yang sudah memberikan semangat untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Tak lupa pula penulis mengucapkan terimakasih kepada teman-teman seperjuangan di Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Komunikasi yang selalu memberi masukan dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dalam penyajian skripsi ini penulis menyadari akan ada kekurangan yang terdapat didalamnya, meskipun penulis telah berusaha dengan sebaik-baiknya. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan oleh penulis. Akhirnya penulis berharap semoga proposal skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jakarta, 1 Agustus 2023


Ariska Andriyani Nogo Kumanireng
(201610415186)

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Pertanyaan Penelitian	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Kegunaan Penelitian	5
1.5.1 Kegunaan Teoritis	5
1.5.2 Kegunaan Praktis	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	 7
2.1 Penelitian Terdahulu	7
2.2 Kerangka Konsep	10
2.2.1 Komunikasi Pemasaran	10
2.2.2 <i>Personal Selling</i>	15
2.2.3 <i>Sales Promotion Girl</i> (SPG).....	18
2.2.4 Kinerja Penjualan	22
2.3 Kerangka Penelitian	25
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	 27
3.1 Paradigma Metode Penelitian	27
3.2 Jenis Penelitian	27
3.3 Metode Penelitian	27
3.4 Subjek dan Objek Penelitian	28
3.2.1 Subjek Penelitian	28
3.2.2 Objek Penelitian	28

3.5	Teknik Pengumpulan Data	28
3.6	Teknik Keabsahan Data	30
3.7	Teknik Analisis Data	30
3.8	Tempat dan Waktu Penelitian	32
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	33
4.1.1	Aeon Cakung	33
4.1.2	PT. Sayap Mas Utama	34
4.1.3	<i>Agency Plate Organizer</i>	35
4.2	Hasil Penelitian	36
4.2.1	Peran <i>Sales Promotion Girl</i>	36
4.2.2	Kinerja Penjualan	46
4.3	Pembahasan	48
BAB V	PENUTUP	54
5.1	Kesimpulan	54
5.2	Saran	55
5.1.1	Saran Akademik	55
5.1.2	Saran Praktis	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



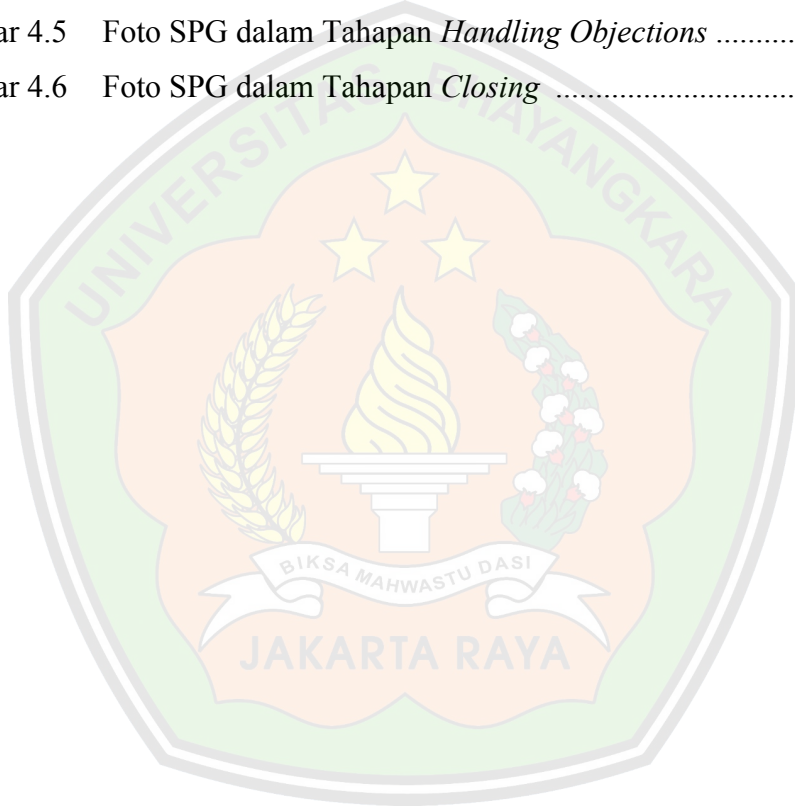
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Top Brand Award Kategori Pewangi dan Pelembut Pakaian .	2
Tabel 2.1 Penelitian Relevan	7
Tabel 3.1 Informan Penelitian	29
Tabel 3.2 Jadwal Penelitian	32
Tabel 4.1 Data Penjualan Produk <i>Royale by Soklin</i> di AEON Cakung ..	47



DAFTAR GAMBAR

		Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Penelitian	26
Gambar 4.1	Foto Eksterior dan Interior AEON Mall Cakung	33
Gambar 4.2	Foto Eksterior dan Interior Kantor <i>Agency Plate Organizer</i>	35
Gambar 4.3	Foto SPG dalam Tahapan <i>Preapproach</i>	38
Gambar 4.4	Foto SPG dalam Tahapan <i>Presentation and Demonstration</i> .	40
Gambar 4.5	Foto SPG dalam Tahapan <i>Handling Objections</i>	41
Gambar 4.6	Foto SPG dalam Tahapan <i>Closing</i>	43



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Biodata Mahasiswa
- Lampiran 2 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 3 : Hasil Wawancara
- Lampiran 4 : Foto Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 5 : Kartu Bimbingan
- Lampiran 6 : Form Perbaikan

