

**KOMUNIKASI PERSUASIF MEDICAL
REPRESENTATIVE DENGAN DOKTER DALAM
PEMASARAN OBAT-OBATAN
(Studi Deskriptif Medical Representative PT Sanbe
Farma)**

SKRIPSI

**Oleh:
Robi Rizkia Putra
201610415123**



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2022**

**KOMUNIKASI PERSUASIF MEDICAL
REPRESENTATIVE DENGAN DOKTER DALAM
PEMASARAN OBAT-OBATAN
(Studi Deskriptif Medical Representative PT Sanbe
Farma)**

SKRIPSI

Oleh:
Robi Rizkia Putra
201610415123



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Komunikasi Persuasif Medical Representative
Dengan Dokter Dalam Pemasaran Obat-Obatan
(Studi Deskriptif Medical Representative PT
Sanbe Farma).

Nama Mahasiswa : Robi Rizkia Putra

Nomor Pokok Mahasiswa : 201610415123

Program Studi/Fakultas : Ilmu Komunikasi/Ilmu Komunikasi

Tanggal Lulus Ujian Laporan : 29 Juli 2022

Jakarta, 05 Agustus 2022

MENYETUJUI,

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Ari Sulistyanto, S.Sos, M.I.Kom

NIDN. 303077002



Annisa Eka Syafrina, S.I.Kom, M.Si

NIDN. 0312079501

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Komunikasi Persuasif Medical Representative
Dengan Dokter Dalam Pemasaran Obat-Obatan
(Studi Deskriptif Medical Representative PT Sanbe
Farma).
Nama Mahasiswa : Robi Rizkia Putra
Nomor Pokok Mahasiswa : 201610415123
Program Studi / Fakultas : Ilmu Komunikasi / Ilmu Komunikasi
Tanggal Lulus Ujian : 29 Juli 2022

Jakarta, 05 Agustus 2022

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Rr. Dinar Soelistyowati, S.Sos., M.M., M.I.Kom
NIDN. 0323127802

Penguji I : Dr. Ari Sulistyanto, S.Sos., M.I.Kom
NIDN. 303077002

Penguji II : Moh. Rifaldi Akbar, S.Sos., M.Si
NIDN. 0330089401

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 **Komunikasi Persuasif Medical Representative Dengan Dokter Dalam Pemasaran Obat-Obatan (Studi Deskriptif Medical Representative PT Sanbe Farma)** 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, 05 Agustus 2022

Yang membuat pernyataan,



Robi Rizkia Putra

201610415123

ABSTRAK

Robi Rizkia Putra 201610415123. Komunikasi Persuasif Medical Representative Dengan Dokter Dalam Pemasaran obat-obatan (Studi Deskriptif Medical Representative PT Sanbe Farma)

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana kegiatan komunikasi persuasif yang dilakukan Medical Representative Sanbe Farma dengan menggunakan konsep AIDDA (*Attention, Interest, Desire, Decision, dan Action*) dan menggunakan teori belajar, metode yang digunakan deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan adalah dari semua medical representative Sanbe Farma. *Medical representative* Sanbe Farma memaksimalkan konsep *Interest* dalam melakukan kegiatan komunikasi persuasif dengan dokter. Hal ini di karenakan *medical representative* melakukan pemasaran obat-obatan menggunakan teori belajar.

Kata kunci: medical representative, komunikasi persuasif, konsep AIDDA, teori belajar, pemasaran

ABSTRACT

Robi Rizkia Putra 201610415123. Persuasive Communication of Medical Representatives with Doctors in Marketing of Medicines (Descriptive Study of PT Sanbe Farma's Medical Representative)

This research was conducted to find out how the persuasive communication activities carried out by Medical Representative Sanbe Farma using the AIDDA concept (Attention, Interest, Desire, Decision, and Action) using learning theory, the method used was descriptive qualitative. This study uses data collection techniques by conducting interviews, observations, and documentation. The results of the research that has been carried out are from all medical representatives of Sanbe Farma. Sanbe Farma's Medical Representative maximizes the concept of interest in conducting persuasive communication activities with doctors. This is because medical representatives market drug using learning theory.

Keywords: medical representative, persuasive communication, AIDDA concept, learning theory, marketing



KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Melalui Skripsi ini penulis meneliti bagaimana pemanfaatan media digital yang digunakan oleh Modena Indonesia sebagai media komunikasi pemasaran digital yang mempunyai kategori barang kebutuhan rumah tangga. Semoga Skripsi ini dapat berguna khusus bagi peneliti dan Modena Indonesia khususnya dalam pemanfaatan media digital.

Skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak yang telah memberikan masukan-masukan kepada peneliti. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Irjen. Pol. (Purn) Dr. Drs. H. Bambang Karsono, S.H., 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 serta selaku dosen Pembimbing Akademik
3. Bapak Moh. Rifaldi Akbar, S.Sos., M.Si, selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, penguji dua, dan dosen pembimbing akademik.
4. Bapak Dr. Ari Sulistyanto, S.Sos., M.I.Kom, selaku dosen pembimbing skripsi satu.
5. Ibu Annisa Eka Syafrina, S.I.Kom, M.Si, selaku dosen pembimbing skripsi dua.
6. Ibu Rr. Dinar Soelistyowati, S.Sos., M.M., M.I.Kom, selaku dosen ketua penguji.
7. Bapak Ocim Sunjaya dan ibu Nurhayati selaku orang tua yang telah mendukung hingga saat ini.
8. Isomaddhiny, Wiwin Cahyanti Kumalasari, Kenny Setiabudhi, Sindy Safitri yang selalu mendukung, memberikan kritik dan saran serta menghibur saya dalam pengerjaan skripsi saya.

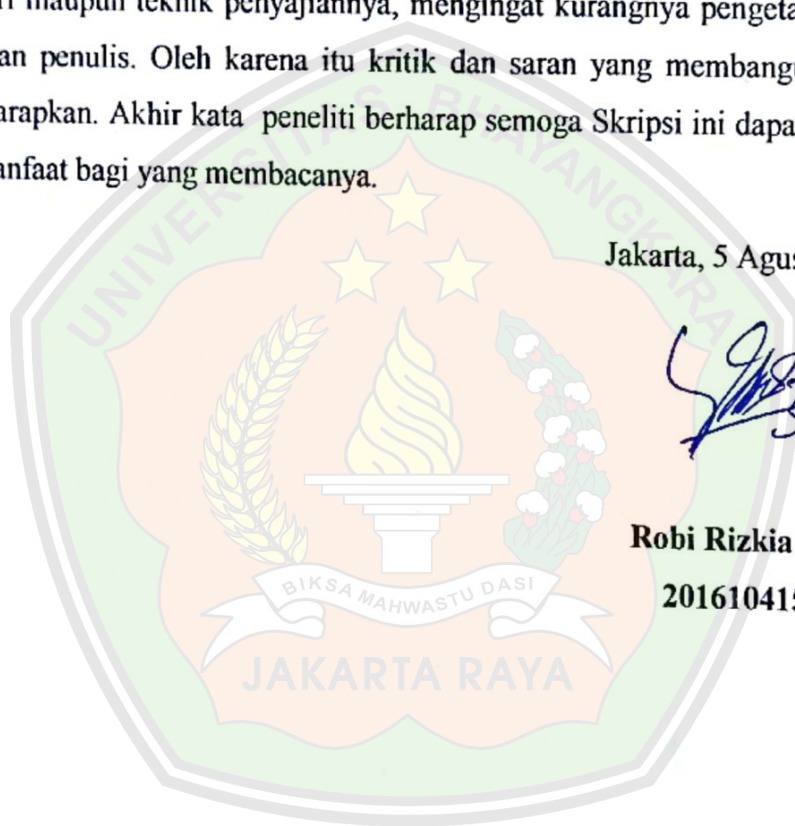
9. Teman-teman SMK saya (*Hoax Team*) yang selalu memberikan saya semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Seluruh teman-teman kelas E Fakultas Ilmu Komunikasi angkatan 2016 yang telah membantu selama kuliah.
11. Teruntuk Kartika Nur Fajriah dan Titik Intan Nur Aini. teimakasih sudah menjadi teman yang selalu menyemangati, mendukung saya dalam mengerjakan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari Skripsi ini baik dari materi maupun teknik penyajiannya, mengingat kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat peneliti harapkan. Akhir kata peneliti berharap semoga Skripsi ini dapat diterima dan bermanfaat bagi yang membacanya.

Jakarta, 5 Agustus 2022



Robi Rizkia Putra
201610415123



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR BAGAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian.....	4
1.3 Pertanyaan Penelitian.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.5.1 Kegunaan Teoritis.....	5
1.5.2 Kegunaan Praktis.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Kerangka Konsep	8

2.2.1 Unsur-Unsur Komunikasi	8
2.2.2 Komunikasi Persuasif	9
2.2.2.1 Teknik Persuasif	10
2.2.3 Konsep AIDDA	10
2.2.4 Teori Belajar	11
2.2.5 Medical Representative.....	12
2.2.5.1 Tugas Serta Pekerjaan Medical Representative.....	12
2.3 Kerangka Pemikiran.....	13
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	16
3.1 Jenis Penelitian	16
3.2 Metode Penelitian	16
3.3 Teknik Penentuan Informan.....	17
3.4 Informan Penelitian.....	17
3.5 Teknik Pengumpulan Data	17
3.5.1 Metode Wawancara	18
3.5.2 Metode Observasi	18
3.5.3 Metode Dokumentasi	19
3.5.4 Teknik Analisis Data	19
3.6 Keabsahan Data Penelitian	20
3.7 Waktu Dan Tempat Pelaksanaan Penelitian	21
3.7.1 Waktu Pelaksanaan Penelitian	21
3.7.2 Tempat Pelaksanaan Penelitian	21
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	22
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	22
4.1.1 Profil Perusahaan	22

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	24
4.1.3 Struktur Organisasi.....	25
4.1.4 Profil Informan.....	26
4.1.4.1 Profil Informan Ester Voni.....	26
4.1.4.2 Profil Informan Dwisastra Prabowo.....	27
4.1.4.3 Profil Informan Wildan Afgani.....	27
4.1.4.4 Profil Informan Gema Putra.....	27
4.2 Hasil Penelitian.....	27
4.3 Pembahasan.....	37
BAB V PENUTUP.....	41
5.1 Kesimpulan.....	41
5.2 Saran.....	42
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Gaya berpakaian seorang MR	30
Gambar 4.2 Contoh Product Deskripsi Sanbe Farma	31
Gambar 4.3 Contoh Seminar Dokter.....	35
Gambar 4.4 Contoh Kunjungan	35
Gambar 4.5 Contoh Data Kunjungan Rutin.....	36
Gambar 4.6 Medical Representative Mengajak Dokter dan Team	37



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Riwayat Hidup Penulis

Lampiran 2 Surat Izin Melakukan Penelitian

Lampiran 3 Transkrip Wawancara

Lampiran 4 Lembar Observasi

Lampiran 5 Reduksi Data

Lampiran 6 Hasil Dokumentasi

Lampiran 7 Kartu Bimbingan



DAFTAR BAGAN

	Halaman
Bagan 2.1 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	13
Bagan 4.1 Struktur Sanbe Farma Bekasi Area.....	25

