

STRATEGI KOMUNIKASI INTERPERSONAL SELLS CINEMA INNOVATOR DALAM MENDAPATKAN MITRA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik dan Memenuhi Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Strata – 1 Program Studi Ilmu Komunikasi



OLEH :

SHINTIA DWI SAPUTRI

NBI. 1151800033

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

2022

**STRATEGI KOMUNIKASI INTERPERSONAL SELLS
CINEMA INNOVATOR DALAM MENDAPATKAN
MITRA**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akademik dan Memenuhi Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Strata – 1 Program Studi Ilmu Komunikasi**



OLEH :

Shintia Dwi Saputri

1151800033

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2022

LEMBAR PERSETUJUAN

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Shintia Dwi Saputri

NBI : 1151800033

Judul : Strategi Komunikasi Interpersonal Sells Cinema
Innovator Dalam Mendapatkan Mitra

Mengetahui

Surabaya, 05 Juli 2022

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan
Ilmu Politik
Universitas 17 Agustus 1945

Surabaya

Disetujui oleh
Dosen Pembimbing

Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, MP

Mohammad Insan Romadhan,

S.I.Kom., M.Med.Kom

LEMBAR PENGESAHAN

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Dipertahankan di depan Sidang Dewan Penguji Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, dan diterima untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana pada tanggal :

Dewan Penguji :

1. **Mohammad Insan Romadhan, S.I.Kom., M.Med.Kom** ()

2. **Dra. Noorshanti Sumarah, M.I.Kom** ()

3. **Drs. Widiyatmo Ekoputro, MA** ()

Mengesahkan
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
Dekan,

Dr. Dra. Ayun Maduwinarti, MP

LEMBAR PERNYATAAN ORIGINALITAS

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Shintia Dwi Saputri
NBI : 1151800033
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Interpersonal Sells Cinema Innovator Dalam mendapatkan Mitra

Menyatakan :

1. Bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar – benar karya ilmiah saya sendiri dan atas bimbingan dari dosen pembimbing, bukan hasil plagiat dari karya ilmiah orang lain yang telah di publikasikan dan / atau karya ilmiah orang lain yang digunakan untuk memperoleh gelar akademik tertentu.
2. Bahwa jika saya mengambil, mengutip atau menulis sebagian dari karya ilmiah orang lain tersebut akan mencantumkan sumber dan mencantumkan dalam Daftar Pustaka.
3. Apabila di kemudian hari ternyata Skripsi saya terbukti sebagian atau seluruhnya sebagai plagiat dari karya ilmiah orang lain tanpa menyebutkan sumbernya dan tidak mencantumkan dalam Daftar Pustaka, maka saya bersedia menerima sanksi terberat pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sungguh – sungguh dan atas kesadaran yang sesadar – sadarnya.

Surabaya, 05 Juli 2022

Yang membuat Pernyataan



(Shintia Dwi Saputri)

LEMBAR PRNYATAAN PUBLIKASI



UNIVERSITAS
17 AGUSTUS 1945
SURABAYA

BADAN PERPUSTAKAAN
Jl. SEMOLOWARU 45 SURABAYA
TELP. 031 593 1800 (Ext. 311)
e-mail : perpus@untag-sby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai Civitas Akademik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Shintia Dwi Saputri
NBI/ NPM : 1151800033
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Jenis Karya : Skripsi/ Tesis/ Disertasi/ Laporan Penelitian/Praktek*

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya *Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalty-Free Right)*, atas karya saya yang berjudul:

Strategi Komunikasi Interpersonal Sells Cinema Inovator Dalam Mendapatkan Mitra

Dengan *Hak Bebas Royalti Noneklusif (Nonexclusive Royalty - Free Right)*, Badan Perpustakaan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya berhak menyimpan, mengalihkan media atau memformatkan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap tercantum

Dibuat di : Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Pada tanggal : 15 Juli 2022

Yang Menyatakan,



*Coret yang tidak perlu

ABSTRAK

Cinema Innovator merupakan usaha yang bergerak dibidang Industri Kreatif,dalam pembuatan film serta konsultan pendidikan yang menempatkan diri sebagai partner dalam membentuk kreatifitas siswa. Produk Cinema Innovator sendiri adalah sebagai konsultan dalam pembuatan video pendek atau biasa disebut dengan Cinematography. Cinema innovator telah dipercaya oleh 54 sekolah swasta SD, SMP maupun SMA yang ada di Surabaya. Dengan ini membuat Cinema Innovator semakin berkembang oleh karena itu strategi komunikasi yang baik dari Tim Cinema Innovator dalam menawarkan produk kepada konsumen sangat diperlukan. Dengan menggunakan komunikasi langsung tatap muka Tim Cinema Innovator harus memiliki daya tarik sebagai komunikator dan tidak semua komunikator memiliki daya tarik yang sama. Berdasarkan masalah tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang bagaimana strategi komunikasi Interpersonal Sells Cinema Innovator dalam mendapatkan mitra. Adapun yang menjadi fokus penelitian ini adalah Bagaimana Penerapan Strategi Interpersonal Sells Cinema Innovator Dalam Mendapatkan Mitra. Penelitian ini menggunakan metode dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Peneliti mengumpulkan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Yang menjadi Narasumber dalam penelitian ini adalah Tim Cinema Innovator mulai dari manager Cinema Innovator, Pengajar Cinema Innovator, dan kepala ekskulikuler dari sekolah mitra. Berdasarkan data dan analisis yang telah dilakukan maka didapatkan hasil bahwa interaksi antara Tim Cinema Innovator dengan sekolah mitra menggunakan komunikasi interpersonal yang dilakukan secara langsung. Awalnya Tim Cinema Innovator menyapa konsumen dengan ramah, kemudian mengurangi ketidakpastian dengan menanyakan dan mendengarkan keluhan langsung dari konsumen sebagai seorang teman lalu menganalisis keluhan tersebut untuk menyeleksi produk yang tepat untuk ditawarkan kepada konsumen sebagai sebuah solusi tentunya dengan mempersuasif konsumen.

Kata kunci : personal selling, Cinema Innovator, strategi komunikasi

ABSTRACT

Cinema Innovator is a business engaged in the creative industry, in filmmaking and educational consultants who put themselves as partners in shaping student creativity. Cinema Innovator product itself is as a consultant in making short videos or commonly called Cinematography. Cinema innovator has been trusted by 54 private schools in Surabaya. With this makes cinema Innovator growing therefore a good communication strategy from the cinema Innovator team in offering products to consumers is very necessary. By using face-to-face direct communication the cinema Innovator team must have the appeal as a communicator and not all communicators have the same appeal. Based on these problems, researchers are interested in conducting research on how Interpersonal communication strategy Sells Cinema Innovator in getting partners. The focus of this study is how the application of Interpersonal strategy Sells Cinema Innovator in getting partners. This study uses a method with a qualitative descriptive approach. Researchers collect data with interviews, observations, and documentation. The speakers in this research are Cinema Innovator team ranging from Cinema Innovator manager, Cinema Innovator teacher, and head of extracurricular from partner schools. Based on the data and analysis that has been done, the results obtained that the interaction between the team of cinema Innovator with partner schools using interpersonal communication that is done directly. Initially, the cinema Innovator team greeted consumers in a friendly manner, then reduced uncertainty by asking and listening to complaints directly from consumers as a friend and then analyzing the complaints to select the right product to be offered to consumers as a solution of course by persuasive consumers.

Keywords: personal selling, Cinema Innovator, communication strategy

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah –Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Komunikasi Interpersonal Sells Cinema Innovator Dalam Mendapatkan Mitra”**. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata – 1 dalam Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

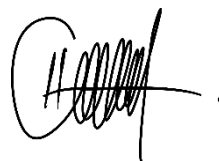
Penulis menyadari bahwa terwujudnya skripsi ini tidak terlepas dari doa, bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, dengan kerendahan hati penulis mengucapkan rasa terima kasih setulus –tulusnya khususnya kepada:

1. Keluarga tercinta saya yaitu kepada kedua orang tua saya Mulyono dan Marobiyah, kepada kakak saya Adilaksamana Putra, serta kepada kakak ipar saya Ritawati yang senantiasa selalu memberikan dukungan moral dan materil serta doa selama masa perkuliahan hingga terselesaikannya skripsi ini.
2. Keluarga besar saya yang telah memberikan dukungan serta doa selama masa perkuliahan hingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Prof. Dr. Mulyanto Nugroho, MM., CMA., CPA. Selaku rektor Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
4. Dr. Ayun Maduwinarti, M.P selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
5. Mohammad Insan Romadhan, S.I.Kom., M.Med.Kom selaku Kaprodi Ilmu Komunikasi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
6. Dr. Rachmawati Novaria, MM selaku dosen wali yang telah membimbing dan memberikan arahan selama masa perkuliahan.
7. Mohammad Insan Romadhan, S.I.Kom., M.Med.Kom selaku dosen pembimbing pertama yang telah membimbing, mengarahkan, membagi ilmu dalam proses penyusunan skripsi, serta memberikan waktu, pikiran dan tenaga untuk melakukan bimbingan hingga akhir terselesaikannya skripsi ini.
8. Bagus Cahyo Shah Adhi Pradana, S. Sos., M. Med. Kom selaku dosen pembimbing kedua yang telah membimbing, mengarahkan, membagi ilmu dalam proses penyusunan skripsi, serta memberikan waktu, pikiran dan tenaga untuk melakukan bimbingan hingga akhir terselesaikannya skripsi ini.
9. Seluruh dosen program studi Ilmu Komunikasi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang telah memberikan ilmu selama perkuliahan.

10. Teman – teman terdekat saya yaitu Elisabeth, Natasha, Yudis, Prevelia, Dian Eka, dan juga teman kantor, serta teman – teman lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah mendengarkan keluh kesah saya selama penyusunan skripsi dan mendukung hingga terselesaikannya skripsi ini.
11. Tim Cinema Innovator selaku objek penelitian sekaligus subjek penelitian dalam skripsi ini yang telah berkenan, mengizinkan dan meluangkan waktunya terhadap penelitian dalam skripsi ini.
12. Informan dalam skripsi ini yaitu Khusairi, Alip, Dwiky, Arsep, Dinda, Ryan, Nuri, Rivaldi yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk melakukan wawancara dalam penyusunan skripsi ini.
13. Kepada pasangan saya Dwiky Aulia Andi Rachman yang telah membantu saya hingga selesai mengerjakan skripsi
14. Kepada suami haluku bangtan jungkook, jin, jhope, suga, rm, jimin, dan v yang telah membantu menghibur dikala setress.
15. Kepada diri saya sendiri yang telah berjuang dan bekerja keras untuk dapat menyusun skripsi ini hingga selesai.

Dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menerima saran dan kritik yang membangun untuk menyempurnakan penulisan skripsi ini agar dapat bermanfaat bagi penulis dan para pembaca.

Surabaya, 20 Juni 2022



Shintia Dwi Saputri

DAFTAR ISI

JUDUL	i
LEMBAR PERETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN ORIGINALITAS	iv
LEMBAR PRNYATAAN PUBIKASI	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Fokus Penelitian.....	6
1.3 Pertanyaan Penelitian	6
1.4 Tujuan Penelitian.....	7
1.5 Manfaat Penelitian.....	7
A. Manfaat Teoritis	7
B. Manfaat Praktis	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	9
2.1 Penelitian terdahulu	9
2.2 Landasan Teori.....	13
2.2.1 Teori Pengurangan Ketidakpastian	13
2.3 Kerangka Konsep	14
2.2.1 Komunikasi	14
2.2.1.1 Komunikasi Interpersonal	16

2.2.2	Strategi Komunikasi	18
2.2.3	Strategi Komunikasi Pemasaran	19
2.2.4	Personal Selling	20
2.4	Kerangka Dasar Peneltian.....	22
BAB III METODE PENELITIAN.....		25
3.1	Pendekatan Penelitian.....	25
3.1.1	Metode Kualitatif.....	25
3.1.2	Studi Kasus	25
3.2	Jenis Penelitian	25
3.3	Subjek dan Objek Penelitian.....	26
3.4	Metode Pengumpulan Data	27
3.4.1	Jenis Data	27
3.4.2	Pengumpulan Data	27
3.5	Teknik Analisis Data	28
3.6	Teknik Keabsahan Data	29
BAB IV HASIL PENELITIAN.....		31
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	31
4.1.1	Logo Cinema Innovator	31
4.1.2	Sejarah cinema innovator	32
4.1.3	Product Profile Cinematography	34
4.1.4	Cinema Week Program.....	34
4.1.5	Struktur Cinema Innovator.....	37
4.1.6	Tugas dan Fungsi Bagian.....	37
4.2	Hasil Penelitian dan pembahasan	39
4.2.1	Sesuai temuan penelitian	39
4.2.1.1	Strategi komunikasi Cinema Innovator	39
4.2.2.3	Memiliki keakraban atau hubungan baik dengan khalayak/konsumen	52
4.2.2.4	Strategi Komunikasi.....	53

BAB V PENUTUP	57
5.1 Kesimpulan.....	57
5.1.2 Strategi Komunikasi Cinema Innovator.....	57
5.2 Rekomendasi	58
5.2.1 Akademis	58
5.2.2 Praktis.....	58
DAFTAR PUSTAKA.....	59
LAMPIRAN	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Tim Cinema Innovator.....	4
Gambar 2.1 Logo Cinema Innovator.....	31
Gambar 3.1 Kak Riko foto bersama dengan Mendikbud	32
Gambar 4.1 Produk Cinema Innovator.....	34
Gambar 5.1 Program Cinema Week.....	35

DAFTAR TABEL

Table 1.2	9
Table 2.1	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.1 Wawancara dengan Narasumber 1.....	78
Lampiran 2.1 Wawancara dengan Narasumber 2.....	78
Lampiran 3.1 Wawancara dengan Narasumber 3.....	79
Lampiran 4.1 Wawancara dengan Narasumber 4.....	79
Lampiran 5.1 Wawancara dengan Narasumber 5.....	80
Lampiran 6.1 Wawancara dengan Narasumber 6.....	80
Lampiran 7.1 Wawancara dengan Narasumber 7.....	81
Lampiran 8.1 Kartu Bimbingan Depan	82
Lampiran 9.1 Kartu bimbingan belakang.....	83
Lampiran 10.1 Lembar revisi	84
Lampiran 11.1 Hasil Turnitin.....	87