

## ABSTRAK

Nama / N.I.M : Susan Carolina Yamin / 2012-52-031

Judul : Pengetahuan Sales dan Promotor Wilayah Jakarta Pada  
Produk Smartphone Coolpad dan Kemampuannya  
Mempersuasi Konsumen

Jumlah Halaman : vi , 120 Halaman

Kata Kunci : Sales, Promotor, Pengetahuan Produk, Mempersuasi  
Konsumen

Daftar Pustaka : 36 Buku (1984-2004)

Pengetahuan Sales dan Promotor Wilayah Jakarta Pada Produk Smartphone Coolpad Dan Kemampuannya Mempersuasi Konsumen yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengetahuan produk sales dan promotor serta kemampuannya mempersuasi konsumen pada produk smartphone Coolpad di Wilayah Jakarta. Penelitian ini menggunakan penelitian Deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan metode survey atau kuesioner terhadap 100 responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah distribusi frekuensi. Hasil dari penelitian ini adalah jenis kelamin sales dan promotor lebih banyak wanita (64%) karena wanita lebih teliti dan cepat menguasai akan produk knowledge, pendidikan sales dan promotor lebih banyak SMA (91%) karena perusahaan ingin memberikan peluang kerja, sales dan promotor Smartphone coolpad paling banyak berumur 20 – 25 tahun (78%) dikarenakan usia tersebut masih dalam usia produktif dimana perusahaan menuntut kreatifitas dari pekerja nya, masa kerja responden yang bekerja lebih dari 6 bulan (66%) rata-rata memiliki pengalaman, pengetahuan produk dan kemampuan mempersuasi yang lebih baik, training yang dilakukan oleh Pt. Coolpad tentang pengetahuan produk dan kemampuannya mempersuasi konsumen akan smartphone coolpad sudah dilakukan dengan baik oleh sales dan promotor.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat yang dianugerahkanNYA. Sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir atau skripsi ini tepat pada waktunya. Skripsi ini merupakan hasil laporan penelitian penulis tentang Pengetahuan Sales dan Promotor Wilayah Jakarta Pada Produk Smartphone Coolpad Dan kemampuannya Mempersuasi Konsumen. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk melaksanakan kurikulum akademis pada jurusan hubungan masyarakat fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Esa Unggul, Jakarta untuk memperoleh gelar studi strata ( S1 ) Ilmu Komunikasi.

Laporan penelitian ini ditulis berdasarkan hasil penelitian langsung yang penulis laksanakan di kantor pusat Pt. Coolpad Electronic Indonesia Jln S Parman Kav 22-24 Grand Slipi Tower lantai 25 suite GHI Jakarta - Barat. Penulis menyadari banyak mendapat arahan, masukan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penghargaan yang tak ternilai penulis sampaikan kepada :

1. Orang tuaku tercinta, Papa dan Mama untuk doa dan semangat yang selalu diberikan kepada penulis.
2. Bapak Dr. Ir. Arief Kusuma, AP. MBA selaku, Rektor Universitas Esa Unggul.

3. Bapak Dr. Halomoan Harahap, M.Si. selaku, Ketua Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Esa Unggul sekaligus sebagai pembimbing penulis. Terima kasih atas waktu, bimbingan dan Supportnya sampai skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak Drs. Abdurrahman, MS. selaku, Ketua Bidang Konsentrasi Hubungan Masyarakat Universitas Esa Unggul.
5. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Esa Unggul yang telah membantu penulis selama proses penyusunan skripsi ini, tanpa kalian penulis tidak berarti apa-apa. Untuk Mas Agus, dan Bu Joan, yang telah membantu penulis mengurus semua keperluan dari surat menyurat sampai informasi-informasi yang sangat bermanfaat bagi penulis.
6. Teman-teman kerja Pt. Coolpad Electronic Indonesia yang senantiasa memberikan informasi serta para sales dan promotor yang sudah menjadi bahan penelitian penulis dan sudah menemani penulis selama ini hingga penulis mengerti bahwa pengetahuan dan kemampuan mempersuasi wajib dimiliki setiap sales dan promotor untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat sehingga masyarakat tertarik ingin memilikinya.
7. Untuk teman-teman seperjuangan, anak-anak satu jurusan angkatan 2012 kelas Eksekutif. Untuk para Gengges sahabat-sahabatku yang selalu mendukung dan membantu penulis.

8. Untuk M. Esa Halim yang selalu memberikan dukungan dan menemani tiap harinya dalam suka maupun duka, selalu membuat penulis tertawa. Terima kasih untuk pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah mendukung dan mendoakan penulis dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai.

Mereka lah yang membuat penulis mampu menyelesaikan laporan ini. Penulis berharap semoga laporan ini bermanfaat bagi semua pihak. Terima kasih.

Jakarta, 29 Juli 2016

Susan Carolina Yamin