

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPERASI SIMPAN  
PINJAM DALAM MENARIK ANGGOTA**

(Studi Kasus Pada Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri di Rangkat, Kelurahan  
Watu, Kecamatan Langke Rembong, Kabupaten Manggarai)

Skripsi

Diajukan Kepada Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Sebagai Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi



**OLEH:**

**WILLIAM APRIANTO SU**

**431 18 003**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA**

**KUPANG**

**2022**



## UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA

Jl. Jend. Achmad Yani 50 – 52. Telp. (0380) 833395, Fax. 831194

Web Site : <http://www.unwira.ac.id> e-mail : [info@unwira.ac.id](mailto:info@unwira.ac.id)

Kupang 85225 – Timor - NTT

### BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada Hari ini, **Kamis, 24 November 2022 Pukul 14.30 WITA** Telah diadakan Ujian Sarjana Program Skripsi, bagi mahasiswa :

Nama : William Aprianto Su  
No. Reg. : 431 18 003  
Program Studi : Ilmu Komunikasi  
Judul Skripsi :

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPERASI SIMPAN PINJAM DALAM MENARIK ANGGOTA (Studi Kasus pada Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri di Rangkat, Kelurahan Watu, Kecamatan Langke Rembong, Kabupaten Manggarai)**

Di hadapan Panitia Ujian Skripsi yang terdiri dari :

1. Ketua : P. Dr. Eduardus Dosi, SVD, M.Si
2. Sekretaris : Mikhael Rajamuda Bataona, S.Sos, M.I.Kom
3. Penguji Materi I : Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si
4. Penguji Materi II : Innosensia E.I.Ndiki Satu, S.Sos, M.I.Kom
5. Penguji Materi III : P. Dr. Eduardus Dosi, SVD, M.Si
6. Pembimbing I : P. Dr. Eduardus Dosi, SVD, M.Si
7. Pembimbing II : Mikhael Rajamuda Bataona, S.Sos, M.I.Kom

*[Handwritten signatures of the panel members]*

Hasil Ujian diperoleh sebagai berikut :

Nilai yang diperoleh dari Penguji I = 85  
Penguji II = 84  
Penguji III = 88  
Lulus dengan Nilai = 86 (A-)

Belum Lulus dan diberikan kesempatan untuk ujian ulang pada :

HARI : \_\_\_\_\_, TANGGAL : \_\_\_\_\_, JAM : \_\_\_\_\_  
Hasil Ujian Ulang = \_\_\_\_\_



**Drs. Marianus Kleden, M.Si**

Kupang, 24 November 2022  
Ketua Tim Penguji,

*[Handwritten signature of P. Dr. Eduardus Dosi]*  
**P. Dr. Eduardus Dosi, SVD, M.Si**

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : William Aprianto Su

Nomor Registrasi : 43118003

Fakultas/Program Studi: Ilmu Sosial dan Ilmu Politik/Illmu Komunikasi

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis (skripsi) dengan judul:

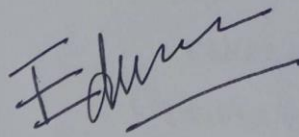
**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPERASI SIMPAN PINJAM DALAM MENARIK ANGGOTA (Studi Kasus Pada Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri di Rangkat, Kelurahan Watu, Kecamatan Langke Rembong, Kabupaten Manggarai)** adalah benar-benar karya sendiri yang dibimbing oleh P. Dr. Eduardus Dosi, SVD, M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Mikhael Rajamuda Bataona, S.Sos, M.I.Kom selaku pembimbing II. Apabila di kemudian hari ditemukan adanya penyimpangan, maka saya bersedia dituntut secara hukum.

Kupang, November 2022

Disahkan

**Pembimbing I**

**Mahasiswa**



**P. Dr. Eduardus Dosi, SVD, M.Si**



**William Aprianto Su**

**No. Registrasi: 43118003**

## HALAMAN PENGESAHAN

### SKRIPSI

Skripsi ini telah Diuji dan Dipertahankan di depan tim penguji  
Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Katolik Widya Mandira pada

Hari : Kamis  
Tanggal : 24 November 2022  
Tempat : Ruang Ujian Fisip

Disahkan Oleh:

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

(P. Dr. Eduardus Dosi, SVD, M.Si)

(Mikhael Rajamuda Bataona, S.Sos., M.I.Kom)

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Katolik Widya Mandira



(Drs. Frans Bapa Tokan, MA)

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPERASI SIMPAN PINJAM  
DALAM MENARIK ANGGOTA (Studi Kasus Pada Koperasi Simpan Pinjam  
Ayo Mandiri di Rangkat, Kelurahan Watu, Kecamatan Langke Rembong,  
Kabupaten Manggarai)**

Diajukan Oleh:

Nama : William Aprianto Su

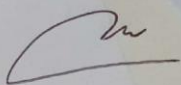
Program Studi : Ilmu Komunikasi

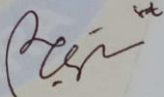
Nim : 43118003

Disetujui Oleh:

Dosen Penguji I

Dosen Penguji II

  
(Fransiska Desiana Setyaningsih, M.Si)

  
(Innosensia E.I.N. Satu, S.Sos., M.I.Kom)

## **MOTTO**

“Aku tahu bahwa engkau sanggup melakukan segala sesuatu, dan tidak ada rencana  
mu yang gagal”  
(Ayub 42:2)

## **PERSEMBAHAN**

Karya ini saya persembahkan kepada:  
Allah Yang Maha Kuasa dan Tuhan Yesus,  
Bapak Titus Su dan Mama Mensiana Gamul,  
Almamater Universitas Katolik Widya Mandiri Kupang.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmatnya penulis dapat melewati semua proses penelitian dan menyelesaikannya dalam bentuk Skripsi ini dengan baik. Skripsi ini berjudul **Strategi Komunikasi Pemasaran Koperasi Dalam Menarik Anggota (Studi Kasus Pada Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri di Rangkat, Kelurahan Watu, Kecamatan Langke Rembong, Kabupaten Manggarai)**. Walaupun dengan segala kekurangan yang dimiliki, iman akan Yesus Kristus memberikan kekuatan dan jalan sehingga penulis berada sampai titik ini.

Adapun maksud dan tujuan penulisan Skripsi ini disampaikan untuk melengkapi syarat-syarat guna memperoleh gelar sarjana strata I pada Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Widya Mandira. Dalam penulisan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak sejak persiapan hingga tersusun-nya skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan kerendahan hati penulis menghaturkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu memberikan dorongan baik moral maupun spiritual terutama kepada:

1. Rektor Universitas Katolik Widya Mandira.
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Widya Mandira.
3. Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Katolik Widya Mandira.

4. Pater Dr. Eduardus Dosi, SVD, M.Si selaku pembimbing I dan Bapak Mikhael Rajamuda Bataona, S.Sos, M.I.Kom selaku pembimbing II yang telah mengorbankan waktu, tenaga dan pikiran serta motivasi dalam membimbing penulis dari persiapan proposal hingga menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Fransiska Desiana Setyaningsih M.Si selaku Penguji I dan Ibu Innosensia E.I.Ndiki Satu, S.Sos, M.I.Kom selaku penguji II yang telah memberikan masukan berupa kritik dan saran yang bermanfaat guna menyempurnakan skripsi ini.
6. Seluruh dosen dan pegawai Universitas Katolik Widya Mandira, yang selama ini memberikan bekal ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada penulis.
7. Kedua Adiku tercinta Riko Su dan Sara Su yang dengan segala kasih sayang selalu memberikan dukungan kepada penulis.
8. Seluruh Pegawai Kantor Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri yang bersedia menerima dan membantu penulis dalam mendapatkan data dalam menyelesaikan penelitian.
9. Fransiska Oktaviani Jehali yang selalu memberikan bantuan, menemani dalam suka maupun duka serta selalu memberikan semangat bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman Remol-Mangko 2018; Febi, Elis, Indy, Elan, Eldis, Risan, Edward, Vilan, Awik, Agas, Aris, Frido, Sandro dan semua teman-teman JIKOM 18 yang tidak pernah mengeluh dan sama-sama berjuang demi mendapatkan hasil terbaik dalam penulisan skripsi ini.

11. Yang terakhir kepada diri saya sendiri, terima kasih banyak karena telah kuat dan mampu bertahan dan berusaha sampai sejauh ini.

Semoga Tuhan Yesus memberikan rahmat-Nya sebagai balasan atas semua bantuan yang telah diberikan dari pihak-pihak yang telah disebutkan diatas. Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari sempurna. Hal ini disebabkan masih terbatasnya kemampuan dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun dari para pembaca.

Akhirnya penulis sampaikan limpah terima kasih dan semoga skripsi ini dapat menjadi referensi yang baik dan berguna demi kepentingan akademik dan bagi para pembaca.

Kupang, 24 November 2022

Penulis

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “Strategi Komunikasi Pemasaran Koperasi Simpan Pinjam Dalam Menarik Anggota (Studi Kasus Pada Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri di Rangkat, Kelurahan Watu, Kecamatan Langke Rembong, Kabupaten Manggarai)”. Untuk mempromosikan produk-produk dimilikinya, Koperasi Simpan Pnjam Ayo Mandiri pun tidak terlepas dalam penggunaan komunikasi pemasaran, dengan menggunakan model komunikasi pemasaran yang murah dan efektif dalam penggunaannya. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi komunikasi pemasaran yang digunakan Koperasi Simpan Pinjam Dalam Menarik Anggota pada Koperasi Simpan Ayo Mandiri di Rangkat, Kelurahan Watu, Kecamatan Langke Rembong, Kabupaten Manggarai.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif, dengan Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi dan wawancara mendalam dan penarikan kesimpulan dengan metode penelitian adalah studi kasus.

Berdasarkan hasil wawancara dengan 6 orang informan yang terdiri dari Kepala Bagian Pemasaran, 2 orang staf marketing, dan 3 orang anggota koperasi serta hasil observasi yang ditemukan bahwa penggunaan komunikasi pemasaran yang dilakukan Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri telah berjalan dengan baik sesuai dengan yang diinginkan. Model komunikasi pemasaran yang dilakukan yakni *Personal selling* dengan melakukan penawaran secara langsung kepada calon anggota dan menggunakan *word of mouh marketing* dengan memanfaatkan anggota yang telah menerima manfaat menggunakan produk Koperasi.

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti, terdapat proses dalam melakukan *personal selling* yakni: melakukan pendekatan, melakukan presentasi produk-produk, mengatasi keberatan dan menutup penjualan. Sedangkan dalam melakukan promosi *word of mouth* koperasi Ayo Mandiri memanfaatkan anggota-anggotanya untuk mengajak teman, keluarga ataupun kerabatnya untuk menggunakan produk-produk layanan Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri. Adapun proses dalam melakukan *word of mouth mareketing* yakni: *Talker* (anggota koperasi Ayo Mandiri ), *Topic* (isi pesan berupa rekomendasi berupa pengalaman yang telah diterima selama menggunakan produk Koperasi.), *Tools* (alat yang digunakan untuk membantu pesan yakni brosur yang berisikan rincian setiap produk beserta ketentuan yang berlaku), *Talking part* (partisipasi setiap anggota dalam menjawab segala pertanyaan calon anggota terkait informasi produk Koperasi Ayo Mandiri).

Berdasarkan hasil penelitian, penulis menyimpulkan bahwa Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri menggunakan strategi komunikasi pemasaran yakni *personal selling* dan *word of mouth* dalam mempromosikan produk-produk yang dimilikinya dengan menjelaskan mengenai manfaat setiap produk Koperasi dengan menggunakan bahasa yang baik dan mudah dimengerti oleh calon anggota.

Kata Kunci: Strategi Komunikasi Pemasaran, *personal selling* dan *word of mouth marketing*, Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri.

## DAFTAR ISI

|                                              |            |
|----------------------------------------------|------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                   | <b>i</b>   |
| <b>HALAMAN ORISANILITAS .....</b>            | <b>iii</b> |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>               | <b>iv</b>  |
| <b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>             | <b>v</b>   |
| <b>MOTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>            | <b>vi</b>  |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                   | <b>vii</b> |
| <b>ABSTRAK .....</b>                         | <b>x</b>   |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                       | <b>x</b>   |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                    | <b>xv</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                    | <b>xvi</b> |
| <b>BAB 1 PENDAHULUAN .....</b>               | <b>1</b>   |
| 1.1 Latar Belakang .....                     | 1          |
| 1.2 Rumusan Masalah .....                    | 6          |
| 1.3 Tujuan Penelitian .....                  | 6          |
| 1.4 Manfaat Penelitian .....                 | 6          |
| 1.4.1 Manfaat Teoritis .....                 | 7          |
| 1.4.2 Manfaat Praktis.....                   | 7          |
| 1.5 Kerangka Pemikiran Asumsi Hiptoses ..... | 8          |
| 1.5.1 Kerangka Pemikiran .....               | 8          |
| 1.5.2 Asumsi.....                            | 8          |
| 1.5.3 Hiptosis.....                          | 9          |

|                                                                       |           |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>                                   | <b>10</b> |
| 2.1 Penelitian Terdahulu .....                                        | 10        |
| 2.2 Komunikasi Pemasaran.....                                         | 12        |
| 2.2.1 Strategi Komunikasi Pemasaran .....                             | 14        |
| 2.2.2 Promosi Pemasaran .....                                         | 15        |
| 2.3 Komunikasi Pemasaran Terpadu .....                                | 16        |
| 2.3.1 Model Komunikasi Pemasaran .....                                | 17        |
| 2.3.2 Penjualan personal ( <i>personal selling</i> ) .....            | 18        |
| 2.3.3 Promosi mulut ke mulut ( <i>word of mouth marketing</i> ).....  | 20        |
| 2.4 Koperasi .....                                                    | 22        |
| 2.4.1 Koperasi Simpan Pinjam.....                                     | 24        |
| 2.4.2 Fungsi Koperasi Simpan Pinjam.....                              | 25        |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>                            | <b>28</b> |
| 3.1 Jenis dan Metode Penelitian.....                                  | 28        |
| 3.1.1 Jenis Penelitian.....                                           | 28        |
| 3.1.2 Metode Penelitian.....                                          | 29        |
| 3.2 Lokasi Penelitian.....                                            | 29        |
| 3.3. Satuan Kajian, Informan Kunci dan Alasan Pemilihan Informan..... | 29        |
| 3.3.1 Satuan Kajian .....                                             | 29        |
| 3.3.2 Informan Kunci .....                                            | 30        |
| 3.3.3 Alasan Pemilihan Informan.....                                  | 31        |
| 3.4 Definisi Konstruk dan Indikator .....                             | 31        |

|                                                                            |           |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.4.1 Definisi Konstruk .....                                              | 31        |
| 3.4.2 Indikator .....                                                      | 32        |
| 3.5 Jenis Data dan Teknik Pengumpulan Data.....                            | 33        |
| 3.5.1 Jenis Data .....                                                     | 33        |
| 3.5.2 Teknik Pengumpula Data .....                                         | 33        |
| 3.6 Teknik Analis dan Interpretasi Data .....                              | 34        |
| 3.6.1 Tenik Analisis Data.....                                             | 34        |
| 3.6.2 Teknik Interpretasi Data.....                                        | 35        |
| 3.7 Teknik Pemeriksaan dan Keabsahan Data .....                            | 36        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>                                        | <b>38</b> |
| 4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian.....                                       | 38        |
| 4.1.1 Sejarah Singkat Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri.....              | 38        |
| 4.1.2 Visi dan Misi Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri .....               | 42        |
| 4.1.3 Produk dan Layanan Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri .....          | 43        |
| 4.1.4 Logo Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri .....                        | 48        |
| 4.1.5 Tugas Pokok dan Fungsi Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri .....      | 50        |
| 4.1.6 Struktur Organisasi Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri.....          | 51        |
| 4.1.7 Telah Informan.....                                                  | 53        |
| 4.2 Strategi Komunikasi Pemasaran Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri dalam |           |
| Menarik anggota .....                                                      | 55        |
| 4.2.1 Hasil Wawancara .....                                                | 55        |
| 4.2.2 Hasil Observasi .....                                                | 65        |

|                                                                            |           |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>BAB V PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN.....</b>                              | <b>74</b> |
| 5.1 Analisis Data .....                                                    | 74        |
| 5.1.1 Penjualan Personal ( <i>personal selling</i> ).....                  | 74        |
| 5.1.2 Promosi dari mulut ke mulut ( <i>word of mouth marketing</i> ) ..... | 76        |
| 5.2 Interpretasi Data .....                                                | 79        |
| 5.2.1 Penjualan personal ( <i>Personal selling</i> ).....                  | 80        |
| 5.2.2 Promosi dari mulut ke mulut ( <i>word of mouth marketing</i> ) ..... | 84        |
| <b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>                                    | <b>89</b> |
| 6.1 Kesimpulan .....                                                       | 89        |
| 6.2 Saran.....                                                             | 91        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                                                | <b>92</b> |
| <b>LAMPIRAN.....</b>                                                       | <b>95</b> |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 1.1 Kerangka Berpikir .....                                                                                            | 8  |
| Gambar 4.1 Logo Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri.....                                                                       | 49 |
| Gambar 4.2 Struktur Organisasi Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri .....                                                       | 52 |
| Gambar 4.3 <i>Personal selling</i> dalam mempromosikan Produk Koperasi .....                                                  | 66 |
| Gambar 4.4 <i>Personal selling</i> dalam mempromosikan produk koperasi .....                                                  | 67 |
| Gambar 4.5 <i>Personal selling</i> dalam mempromosikan produk koperasi .....                                                  | 67 |
| Gambar 4.6 Brosur produk-produk layanan Koperasi Ayo Mandiri .....                                                            | 70 |
| Gambar 4.7 Proses <i>word of mouth marketing</i> yang dilakukan salah<br>satu anggota Koperasi Simpan Pinjam Ayo Mandiri..... | 71 |
| Gambar 4.8 Masyarakat yang pergi ke kantor Koperasi Ayo Mandiri<br>untuk memilih produk yang disukai.....                     | 73 |

## DAFTAR TABEL

|                                         |    |
|-----------------------------------------|----|
| Tabel 3.1 Informan Kunci .....          | 30 |
| Tabel 4.2 Data Informan .....           | 53 |
| Tabel 5.1 Hasil Temuan Penelitian ..... | 78 |

