

PERSETUJUAN PEMBIMBING

**Skripsi yang berjudul "Pemenuhan Target Pemasaran Produk Oleh *Sales Distributor*
Di Kabupaten Gorontalo"**

Oleh

FITRIYANTI S. PILOMONU

NIM : 281 414 038

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Pembimbing I



Prof. Dr. Rauf A. Hatu, M.Si
NIP.19631216 199112 1 0012 001

Pembimbing II



Dondick Wicaksono Wiroto, S.IP., M.Si
NIP. 19801221 201404 1 001

Gorontalo, 29 November 2018

**MENGETAHUI,
KETUA JURUSAN SOSIOLOGI**



Sainudin Latare, S.Pd., M.Si
NIP. 19750810 200212 1 002

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "PEMENUHAN TARGET PEMASARAN PRODUK OLEH SALES
DISTRIBUTOR DI KABUPATEN GORONTALO"

Oleh

FITRIYANTI S. PILOMONU
NIM. 281 414 038

Telah dipertahankan didepan dewan penguji pada:

Hari/Tanggal : Kamis, 29 November 2018

Waktu : 09.00 Wita s/d Selesai

DEWAN PENGUJI

- | | |
|--|------------|
| 1. <u>Dr. Rahmatiah, S.Pd., M.Si</u>
NIP. 197508102002121002 | 1. (.....) |
| 2. <u>Harun Blongkod, S.Pd., MSA</u>
NIP. 197312232001121001 | 2. (.....) |
| 3. <u>Prof. Dr. Rauf A. Hatu, M.Si</u>
NIP. 196312161991221001 | 3. (.....) |
| 4. <u>Dondick Wicaksono Wiroto, S.IP., M.Si</u>
NIP. 198012212014041001 | 4. (.....) |

Gorontalo, 29 November 2018

MENGETAHUI,
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL



Dr. Sastro M. Wantu, SH, M.Si
NIP. 19660903 199603 1 001

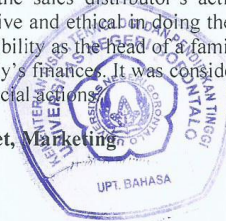
ABSTRACT

FITRIYANTI S. PILOMONU. 281414038. "Target Fulfillment of Product Marketing by Sales Distributor at Gorontalo District." Skripsi, Department of Sociology, Faculty of Social Science, State University of Gorontalo. The principal supervisor is Prof. Dr. Rauf A. Hatu, M.Si, and the co-supervisor is Dondick Wicaksono Wirotu, S.IP., M.Si.

The study investigated the Target Fulfillment of Product Marketing by Sales Distributor at Gorontalo District. The study explained how the social action of sales distributor in Gorontalo District applying Social Action Theory of Max Weber.

Findings revealed that the success of sales distributor in target fulfillment was not separated from the following efforts 1) skill and ability, 2) finesse in offering the product, and 3) other supporting indicators such as appearance and attitude. The activity of fulfilling the target by the sales distributor that directly involved in society was to fulfill the requirement of a company, family, and society which in this case was economy. The action was done through social ways, and if it was classified, the social actions of the sales distributor involved all the social actions such as instrumental rationality, value rationality, effective, and social traditional. It was proved through the sales distributor's action that used the catalog in offering the product and been attractive and ethical in doing the marketing, the action based on the encouragement of the responsibility as the head of a family in order to fulfill the life's requirements and to support the family's finances. It was considered that all the actions of the sales distributor covered the whole social actions.

Keywords: Sales Distributor, Target, Marketing



ABSTRAK

FITRIYANTI S. PILOMONU. 281414038. “Pemenuhan Target Pemasaran Produk Oleh *Sales Distributor* Di Kabupaten Gorontalo. Skripsi Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Gorontalo. Dibawah Bimbingan Bapak Prof. Dr. Rauf A. Hatu. M.Si selaku pembimbingan satu dan Bapak Dondick Wicaksono Wirotu, S.IP., M.Si selaku pembimbingan dua.

Penelitian ini mengulas dan mengkaji tentang Pemenuhan Target Pemasaran Produk Oleh *Sales Distributor* Di Kabupaten Gorontalo. Pada penelitian ini dijelaskan bagaimana tindakan sosial yang di lakukan oleh *Sales Distributor* di Kabupaten Gorontalo dengan menggunakan pendekatan teori Tindakan Sosial Max Weber.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Pemenuhan target pemasaran produk oleh *sales distributor* di Kabupaten Gorontalo dapat disimpulkan bahwa keberhasilan *sales distributor* dalam pemenuhan target, tidak terlepas dari upaya-upaya *sales distributor* seperti 1) skill dan kemampuan, 2) kecakapan dalam menawarkan produk, 3) indikator penunjang lainnya adalah penampilan dan perilaku. Dari keseluruhan aktifitas pemenuhan target penjualan yang dilakukan oleh *sales distributor* yang berhubungan langsung dengan masyarakat yakni mereka berupaya memenuhi kebutuhan perusahaan, keluarga dan juga masyarakat dalam hal ini ekonomi dengan cara-cara sosial dan jika diklasifikasikan Tindakan sosial *sales distributor* meliputi keseluruhan tindakan sosial yakni tindakan sosial rasional instrumental, tindakan sosial rasional nilai, tindakan afektif dan tindakan sosial tradisional. Hal ini dibuktikan dengan bentuk tindakan berupa penggunaan katalog dalam melakukan penawaran produk, berpenampilan menarik dan beretika dalam melakukan pemasaran, kemudian tindakan berdasarkan dorongan dari tanggung jawab sebagai kepala keluarga berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga, sebagai kepala keluarga dan harus menafkahi keluarganya. Jika dilihat keseluruhan tindakan *sales distributor* mencakupi keseluruhan tindakan sosial.

Kata Kunci : *Sales Distributor*, Target, Pemasaran