

ABSTRAK

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

Jurusan Ilmu Komunikasi

Konsentrasi Advertising

Reno Captiano (20130530288)

Strategi *Personal Selling Party Planner* Gran Production untuk Meningkatkan Klien Baru di Yogyakarta Pada Tahun 2017

Tahun Skripsi: 2018 + 110 Hal

Daftar Kepustakaan: 19 buku

Gran Production merupakan salah satu usaha jasa yang menawarkan penyelenggaraan pesta seremoni. Pelayanan jasa yang disediakan diantaranya *promnite*, pesta ulang tahun, *wedding*, dan sebagainya. Agar dapat bersaing dalam bisnis jasa *event organizer* lainnya Gran Production menggunakan alat promosi *Personal Selling* dalam aktivitas promosinya.

Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan strategi *personal selling* Gran Production. Menggunakan teori promosi dan teori *personal selling* sebagai panduan penelitian. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan pelaksanaan *personal selling* yang dilakukan Gran Production dalam meningkatkan klien baru terdiri dari tahapan perencanaan dengan memetakan sekolah-sekolah yang menjadi target klien, dan mencoba menghubunginya untuk menggali informasi terkait target konsumen. Selanjutnya tahap pelaksanaan dengan bertemu calon klien untuk mengetahui keinginan dari calon klien yang selanjutnya ditindak lanjuti dengan proses pembuatan penawaran penyelenggaraan berdasarkan keinginan klien. Langkah terakhir adalah evaluasi secara menyeluruh menjadi agenda wajib yang berperan penting dalam memahami faktor penghambat dan pendukung selama proses *personal selling* yang dilakukan oleh wiraniaga. Dengan begitu perusahaan dapat memperbaiki aktivitas *personal selling* selanjutnya agar mendapatkan hasil yang lebih optimal.

Kata kunci : *Promosi, Personal Selling, Gran Production*

ABSTRACT

Muhammadiyah University of Yogyakarta
Faculty Of Social And Political Sciences
Communication Studies Program
Advertising Concentration
Reno Captiano (20130530288)
Gran Production's Personal Selling Party Planner Strategy to Increase New Clients in Yogyakarta in 2017
Documentary Film In 2017
Year Of Study : 2018 + 110 Pages
References : 19 Books

Gran Production is one of the service businesses that offers organizing ceremonies. Services provided include promnite, birthday party, wedding, and so on. In order to compete in the event service business organizer Gran production uses Personal selling promotional tools in its promotional activities.

This study aims to describe the personal selling strategy of Gran Production. Using promotion theory and personal selling theory as a research guide. This type of research is qualitative research with a descriptive approach. Data collection techniques used were interviews and documentation.

The results of the study show that the implementation of personal selling by Gran Production in increasing new clients consists of planning stages by mapping schools that become targeted clients, and trying to contact them to explore information related to target consumers. Next is the implementation stage by meeting prospective clients to find out the desires of prospective customers which are then followed up with the process of making an offer based on the wishes of the client. The final step is that overall evaluation becomes a mandatory agenda that plays an important role in understanding the inhibiting factors and support during the personal selling process carried out by salespeople. That way the company can improve personal selling activities further in order to get more optimal results.

Keywords: Promotion, Personal Selling, Gran Production