

ABSTRAK

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Fakultas Ilmu Sosial Politik

Departemen Ilmu Komunikasi

Konsentrasi Public Relations

Mohamad Nurkhamdan

20050530011

LANGKAH-LANGKAH PERSONAL SELLING ANGGOTA

PT. ARMINAREKA PERDANA DALAM MEREKRUT CALON JAMAAH

HAJI DAN UMRAH DI YOGYAKARTA

Tahun Skripsi : 2013 + 129 hal + 8 lampiran

Daftar Kepustakaan: 20buku (1986-2008) + 10sumber online+ 5majalah

Pelaksanaan personal selling yang dilakukan anggota Arminareka Perdana bertujuan merekrut calon anggota baru dan mengembangkan perusahaan dari PT Arminareka Perdana. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui langkah-langkah *Personal Selling* yang dilakukan antara anggota Arminareka Perdana kepada calon jamaah baru di Yogyakarta

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif karena penelitian ini akan menjelaskan, menggambarkan, mendeskripsikan, mencatat, menganalisa dan menguraikan segala sesuatu yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dengan obyek penelitian. Data dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang telah berhasil digali dikumpulkan dan dicatat dalam kegiatan penelitian harus diusahakan kebenaran dan kemantapannya

Hasil penelitian memperlihatkan bahwa Langkah pertama dalam melakukan personal selling adalah melakukan pendekatan pendahuluan, dengan melakukan kunjungan, menentukan kualifikasi calon, mengumpulkan informasi, , langkah kedua dengan melakukan presentasi dan peragaan. Dengan memberikan penjelasan tentang keunggulan PT Arminareka Perdana, memberikan testimoni orang-orang yang sukses ketika bergabung dengan Arminareka Perdana. Langkah selanjutnya adalah dengan mengatasi keberatan dari calon jamaah. Metode yang diterapkan dalam mengatasi keberatan diantaranya menanyakan alasan keberatan melalui pendekatan yang positif, seperti meminta calon jamaah menjelaskan keberatan mereka, menjelaskan kepada mereka tentang keluhannya,.Langkah selanjutnya adalah menutup penjualan, metode yang lakukan dengan meyakinkan kepada calon jamaah kan meraih kesuksesan ketika bergabung menjadi anggota Arminareka Perdana dan mengambil momentum waktu yang tepat tidak terburu-buru dan pastikan bahwa calon jamaah siap bergabung menjadi anggota baru.Setelah itu, langkah personal selling diakhiri dengan melakukan Tindak Lanjut dan Pemeliharaan pada fase ini anggota Arminareka Perdana lebih menekankan pada kedekatan psikologis antara anggota Arminareka Perdana,

Kata Kunci : *Personal Selling*, Persuasif, Haji dan Umrah,

ABSTRACT

**Muhammadiyah University of Yogyakarta
Faculty of Social and Political Sciences
Department of Communication
Concentration of Public Relations**

**STEPS OF PERSONAL SELLING
OF PT. ARMINAREKA PERDANA'S MEMBER
ON RECRUITING PILGRIM'S CANDIDATES (HAJJ AND UMRAH)
IN YOGYAKARTA 2013**

**Thesis Year : 2013 + 129 Pages, 8 Appendix
Reference : 20 Books, 10 Source Online, 5 Magazine**

The implementation of personal selling which done by member of Arminareka Perdana aims to recruiting the new member and to developing the company of PT Arminareka Perdana. The purpose of this research is to knowing steps of personal selling which done by member of Arminareka Perdana to the new pilgrims candidate at Yogyakarta.

The research method which is used in this research is the descriptive qualitative, because this research will explain, describe, reflect, record, analyze and elaborate everything about the relation between the object of research and the problem. The data in this research obtained from interview, observation, and documentation. The validity which found, collected and noted recorded data in this research must be cultivated.

The result of research show that the first step of personal selling is by doing preliminary approach by visiting, defining candidate's qualification and collecting information. The second step is presentation and exhibition. By showing primacy of PT Arminareka Perdana, giving testimony from success man whose reach they success when joined Arminareka Perdana. The next step is overcoming objection of pilgrims candidate. The method aplicated for this case is by asking through positive approach such as asking their reason of objection, describing to them about their complaint. The next step is closing sale, which method is persuading candidates that they will reach success while join Arminareka Perdana, taking right momentum without hurry and making sure that the candidate ready to join to become a new member. After that, personal selling terminated by doing follow up and maintenance. In this phase, member of Arminareka Perdana more accentuating toward closeness psychology between them.

Keywords: Personal Selling, Hajj and Umrah, Arminareka Perdana