



**UNIVERSITAS MERCU BUANA**

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

**ADVERTISING & MARKETING COMMUNICATION**

**INTI HANDAYANI MUHTAR(44309010044)**

Implementasi Personal Selling Harian Umum Tangerang Ekspres Dalam Memasarkan Ruang Iklan Pada Tahun 2012

xii + 75 Halaman + 39 Lampiran, 22 Acuan (1992-2011), 1 Tabel, 5 Sumber Pencarian Data Internet

### **ABSTRAK**

Persaingan bisnis surat kabar semakin ketat dilihat dari banyaknya surat kabar Nasional dan surat kabar lokal yang beredar di Indonesia. Di pandang dari advertising expenditure share dari berbagai media di Indonesia, industri koran di Indonesia merupakan satu – satunya media yang nilai share iklannya mengalami pergerakan progresif secara konsisten dan pada tahun 2012 belanja iklan perusahaan pada surat kabar naik 33% . Meningkatnya nilai share iklan pada surat kabar tersebut maka dibutuhkan strategi untuk memasarkan ruang iklan. Harian Umum Tangerang Ekspres menggunakan *personal selling* untuk memasarkan ruang iklan.

*Personal selling* merupakan komunikasi dua arah dimana seorang penjual memberikan penjelasan tentang fitur dari sebuah merk produk untuk kepentingan pembelian. Dalam *personal selling*, dilibatkan komunikasi bersifat tatap muka. Dalam implementasinya, *personal selling* melalui tahapan; *prospecting for customer, opening the relationship, qualifying the prospect, presentasi the sales massage, closing the sales, dan servicing the account.*

Penelitian ini dilakukan dengan metode wawancara mendalam dengan tipe penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Data primer diperoleh melalui wawancara kepada beberapa narasumber yang menggambarkan secara terperinci mengenai masalah yang diteliti. Teknik analisi data adalah dengan mendeskripsikan serta menganalisis data yang telah diperoleh secara kualitatif. teknik keabsahan data dengan triangulasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi *personal selling* yang dilakukan Harian Umum Tangerang Ekspres sudah sesuai tahap-tahap *personal selling*, walupun secara tidak terperinci. Harian Umum Tangerang Ekspres terus melakukan perbaikan dan penyempurnaan pelayanan, program promosi dan faktor yang mempengaruhi tercapainya tujuan perusahaan.