



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
Chaeridha Mahrani Aprillia (44311110089)

**STRATEGI *PERSONAL SELLING* PT BCA FINANCE CABANG DEPOK PADA
PRODUK PEMINJAMAN KREDIT MOBIL UNTUK MENINGKATKAN
LOYALITAS KONSUMEN**

Bibliografi: 16 Buku (2005-2012)

ABSTRAK

Perkembangan dunia leasing di Indonesia kini semakin meningkat. Hal ini terlihat dari terus menerus bertambahnya perusahaan leasing yang ada. Semakin banyaknya pelanggan yang menggunakan perusahaan leasing untuk peminjaman kredit mobil, maka semakin gencar juga *personal selling* yang dilakukan oleh masing-masing perusahaan. Strategi *personal selling* adalah hal yang berkaitan dengan masalah-masalah penjualan personal yang tidak berjarak. Dalam mencari pelanggan baru maka dibutuhkan strategi *personal selling* ini. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi *personal selling* PT BCA Finance Cabang Depok pada peminjaman kredit mobil untuk meningkatkan loyalitas konsumen.

Metode penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan semua unsur obyek kajian, mencatat analisis, dan menginterpasikan kondisi-kondisi terkini dalam penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian yang didapat oleh peneliti, diketahui bahwa strategi *personal selling* PT BCA Finance Cabang Depok adalah dengan menggunakan elemen-elemen seperti Analisis SWOT, STP, Tujuan Promosi, Strategi Promosi, Bauran Promosi PT BCA Finance Cabang Depok.

Kata Kunci: *Strategi Komunikasi Pemasaran, Personal Selling, Analisis SWOT, Segmenting, Targeting, Positioning, Bauran Promosi*



UNIVERSITAS MERCU BUANA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
Chaeridha Mahrani Aprillia (44311110089)

**PERSONAL SELLING STRATEGY PT BCA FINANCE DEPOK BRANCH ON
PRODUCTS LOAN CAR LOANS TO INCREASE CUSTOMER LOYALTY**

Reference: 16 Buku (2005-2012)

ABSTRACT

The development of leasing in Indonesia is now increasing. This is evident from the continuous increase of existing leasing companies. Increasing number of customers using the company car leasing to credit lending, the more intense personal sales also performed by each company. Personal selling strategy is related to the sale of personal issues that are not within. In search a new customer the takes this personal selling strategy. Therefore, the aim of this study was to determine the strategy of personal selling PT BCA Finance Depok Branch On Products Loan Car Loans To Increase Customer Loyalty.

This research method is descriptive method with qualitative approach. This study aimed to describe of study, notes analys, and implement its current conditions in the study.

Based on the research result in the can by the researchers note that personal selling strategy PT BCA Finance Depok Branch is to use elements such as SWOT Analysis, STP, The Purpose of Promotion and Promotion Mix PT BCA Finance Depok Branch.

Kata Kunci: *Marketing Communication, Personal Selling, SWO AnalysisT, Segmenting, Targeting, Positioning, Promotion Mix*