

Universitas Mercu Buana
Fakultas Ilmu Komunikasi
Bidang Studi *Marketing Communications & Advertising*
Agus Widiyanto
44310120052

Strategi Personal Selling Biro Perjalanan Wisata Laena Tours & Travel
Dalam Memasarkan Paket Wisata
Bibliografi : 67 Halaman + 5 Bab + 41 Buku + 1 Situs Internet + Data Pribadi

ABSTRAK

Ditengah persaingan yang semakin ketat para pelaku di bisnis perjalanan wisata harus mempunyai strategi yang handal agar bisa memenangkan pasar, mengingat dunia pariwisata yang semakin berkembang, tetapi jumlah biro perjalanan wisata juga semakin bertambah banyak. Oleh karena itu penelitian ini ditujukan untuk mengetahui bagaimana strategi personal selling yang dilakukan oleh PT. Megah Buana Laena Persada dalam memasarkan paket wisata.

Konsep yang digunakan pada penelitian ini mengacu pada strategi personal selling yang dikemukakan oleh Churchili, Ford dan Walker guna menentukan kombinasi yang tepat dari langkah-langkah penggunaan strategi personal selling mulai dari melakukan prospek konsumen, pendekatan awal terhadap konsumen, menentukan kualifikasi konsumen potensial atau tidak, memberikan informasi produk atau jasa dan berusaha membujuk konsumen, melakukan kesepakatan akhir pembelian hingga pelayanan dan bantuan yang harus diberikan setelah penjualan.

Agar kegiatan tersebut berhasil dengan baik, maka disusun suatu kebijakan pelaksanaan personal selling yang efektif dan efisien sehingga berguna dalam memasarkan paket wisatanya. mengingat pentingnya personal selling dalam memasarkan produk atau jasa perusahaan, maka penulis mencoba untuk meneliti hal tersebut pada PT. Megah Buana Laena Persada yang bergerak dalam bidang Biro Perjalanan Wisata, dimana dalam kegiatan pemasarannya menggunakan personal selling sebagai ujung tombak dalam pemasarannya.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus dengan tipe penelitian deskriptif dan menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data primer yaitu dengan melakukan wawancara mendalam dengan beberapa narasumber, sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan serta analisa arsip dan data-data perusahaan. kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah bahwa personal selling mempunyai peranan yang besar dan efektif dalam upaya memasarkan paket wisata PT. Megah Buana Laena Persada di tahun 2014.