



Universitas Mercu Buana
Fakultas Ilmu Komunikasi
Bidang Studi Periklanan dan Komunikasi Pemasaran
Gedtriantika Handayani
44312120018

Strategi *Personal Selling Account Executive* di Surat Kabar Sinar Harapan Dalam Menarik Minat Pemasang Iklan Tahun 2015

Jumlah Halaman : 5 bab + 96 halaman + 6 lampiran

Bibliografi : 22 acuan, Tahun 2003-2013

ABSTRAK

Peluncuran berbagai jenis *brand* memicu ketatnya persaingan bisnis. Begitu pula dirasakan para perusahaan media baik media cetak maupun media elektronik. Munculnya berbagai jenis media *online* menandakan semakin berkembangnya bisnis media sesuai perkembangan teknologi. Hal tersebut cukup menimbulkan kekhawatiran bagi media cetak. Oleh karena itu, media cetak melakukan promosi semenarik mungkin untuk tetap mendapat perhatian dan loyalitas pembacanya. Surat kabar Sinar Harapan menggunakan *personal selling* dalam menarik minat pemasang iklan.

Fokus penelitian ini adalah melihat bagaimana strategi *personal selling account executive* yang dilakukan surat kabar Sinar Harapan dalam menarik minat pemasang iklan. Penelitian ini bertujuan untuk melihat strategi *personal selling account executive* yang dilakukan surat kabar Sinar Harapan dalam menarik minat pemasang iklan dengan teori Strategi *Personal Selling* menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller yaitu *Prospecting, Targeting, Communicating, Selling, Servicing, Information Gathering* dan *Allocating*.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dengan desain penelitian studi kasus dan teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan cara wawancara, observasi serta mengumpulkan dokumen perusahaan yang berkenaan dengan tujuan penelitian.

Hasil penelitian ini membahas mengenai strategi *personal selling account executive* yang dilakukan oleh Sinar Harapan. Strategi dimuali dengan proses *Prospecting, Targeting, Communicating, Selling, Servicing, Information Gathering* hingga *Allocating*.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi *personal selling* harus dirancang dengan matang demi keberhasilan perusahaan. Komunikasi, diskusi dan negosiasi merupakan hal yang diperhatikan oleh *account executive* dalam menjalankan kegiatan *personal selling*.