

Louisiana April Florida

44310120092

Strategi *Personal Selling Arbor&Troy* dalam Memasarkan Produk dan Jasa *Penyewaan Furniture*

Jumlah halaman : vi + 87 halaman + lampiran

Bibliografi : 33 acuan, Tahun 1992 - 2012

### ABSTRAKSI

Kebutuhan akan furniture yang semakin meningkat dan banyaknya orang asing yang tinggal sementara di Jakarta menjadi peluang yang besar bagi Arbor&Troy dalam memasarkan produk *furniture*-nya. Bisnis *rental furniture* terbilang unik dan jarang digeluti oleh perusahaan *furniture* lainnya. *Personal Selling* adalah strategi pemasaran yang dipilih oleh Arbor&Troy dalam memasarkan produknya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi *personal selling Arbor&Troy* dalam memasarkan produk dan jasa penyewaan *furniture*-nya. Konsep yang digunakan dalam tinjauan pustaka adalah komunikasi sebagai salah kegiatan pemasaran, komunikasi antar pribadi, bauran pemasaran, bauran promosi, strategi *personal selling*, serta pengelolaan tenaga penjual.

Tipe penelitian ini yang digunakan adalah tipe penelitian deskriptif dengan pendekatan secara kualitatif melalui metode studi kasus. Data penelitian diperoleh melalui wawancara mendalam dengan narasumber dengan fokus penelitian pada tahapan-tahapan strategi *personal selling* yang terdiri dari *prospecting for customer, opening the relationship, qualifying the prospect, presenting the sales message, closing the sales, dan servicing the account*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* merupakan strategi yang paling tepat bagi Arbor&Troy dalam memasarkan produk dan jasa *penyewaan furniture*-nya karena kemampuan komunikasi antar pribadi dalam presentasi dari *Rental Consultant* menjadi faktor utama dalam tercapainya target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan serta terciptanya hubungan jangka panjang yang baik dengan *client*.