

ABSTRAK

STRATEGI PROMOSI *PERSONAL SELLING* PADA PRODUK MITRA IQRA' PLUS DI AJ SYARIAH BUMIPUTERA CABANG YOGYAKARTA

Nanda Andreana Putri (20140730210)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi promosi *personal selling* pada produk Mitra Iqra' Plus yang dilakukan di AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data dan langkah-langkah analisis data menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian mengemukakan bahwa, dalam strategi promosi *personal selling* pada produk Mitra Iqra' Plus di PT AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta yaitu dengan : 1. langkah persiapan yang terdiri dari Mencari Calon Pelanggan dan Menilai Kualitasnya, 2. Prapendekatan, 3. Presentasi, 4. Mengatasi keberatan, 5. Menutup penjualan.

Kata kunci : strategi, promosi, *personal selling*.

ABSTRACT

PERSONAL SELLING PROMOTION STRATEGY AT MITRA IQRA 'PRODUCTS PLUS IN AJ SYARIAH BUMIPUTERA BRANCH YOGYAKARTA

Nanda Andreana Putri (20140730210)

This study aims to analyze the personal selling promotion strategy of Mitra Iqra Plus products conducted at the Yogyakarta branch of AJ Syariah Bumiputera. This research method uses a descriptive qualitative approach with data collection techniques and steps of data analysis using interviews, observation, documentation, data presentation and conclusion drawing. The results of the study suggest that, in the personal selling promotion strategy on Mitra Iqra 'Plus products in the Yogyakarta branch of PT AJ Syariah Bumiputera namely: 1. preparation steps which consist of Seeking Prospective Customers and Assessing their Quality, 2. Pre-approach, 3. Presentation, 4. Overcoming objections, 5. Closing sales.

Keywords: strategy, promotion, personal selling.