

ABSTRAK

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

Jurusan Ilmu Komunikasi

Konsentrasi Advertising

Dwi Galih Ismuha

Personal Selling sebagai alat pendukung Strategi Komunikasi Pemasaran Sekar Kedhaton Restaurant Kotagede dalam menarik minat kuliner wisatawan lokal dan mancanegara

Tahun Skripsi : 2013. X + 148 Halaman

Daftar Pustaka : 16 buku + 1 sumber website + 4 sumber wawancara

Sekar kedhaton restoran merupakan salah satu restoran dengan menyajikan menu khas jawa khususnya, mengangkat nilai historis dengan balutan jawa kuno, Portugal, dan belanda. Target dari sekar kedhaton adalah masyarakat midle up , foreign, wisatawan lokal, coorporate dan instansi pemerintah. Sekar kedhaton restoran mengalami penurunan jumlah tamu dikarenakan marketing dan kompetitor. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi komunikasi pemasaran Sekar kedhaton restoran dalam meningkatkan jumlah tamu dan mengatasi jumlah tamu yang menurun. Kerangka teori yang digunakan adalah personal selling sebagai alat pendukung strategi komunikasi pemasaran.

Metode penelitian ini yang dipakai dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Lokasi penelitian mengambil tempat di Sekar Kedhaton Restoran Kotagede Yogyakarta. Informan sebanyak 3 orang. Sementara metode pengumpulan data menggunakan wawancara mendalam. Teknik analisis data adalah reduksi data, sajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi komunikasi pemasaran management Sekar Kedhaton Restoran dan staff marketing mengalami jumlah kenaikan tamu khususnya coorporat. Strateginya adalah dengan menyusun agenda program bagi staff marketing untuk pelaksanaan personal selling. Fokus melakukan sales call satu hari minimal tiga tempat. Fokus dengan prospek coorporate dan instansi pemerintah untuk mendapatkan fresh money, aktif dalam bekerjasama dengan media, memberikan member card dan pengadaan atribut promosi. oleh karena itu, sebagai restoran yang mengusung konsep exclusive dan nilai historis, hendaknya lebih meningkatkan dalam pelaksanaan strategi dan komunikasi pemasaran yaitu personal selling service excellence, serta take care kepada seluruh tamu agar menghindari complaint.