

ANALISIS PENERAPAN PERSONAL SELLING PADA PT.ARYA ADZKA MANDIRI

Yoel Andromikus Tindaon

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *personal selling* dalam melakukan komunikasi pemasaran pada PT. Arya Adzka Mandiri. *Personal selling* berjenis *new business selling* dapat dijadikan alat komunikasi yang paling tepat untuk *freelance marketing* pada perusahaan properti. *Freelance marketing* digunakan pada saat perusahaan membutuhkan tenaga pemasar untuk memasarkan produk properti yaitu perumahan dan kavlingan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus. Data yang digunakan adalah data hasil observasi, wawancara dan dokumentasi pada pemasaran perusahaan. Berdasarkan hasil analisis dengan membandingkan konsep yang ada dengan penerapan di perusahaan menunjukkan bahwa penerapan *personal selling* pada PT. Arya Adzka Mandiri adalah dengan menggunakan jenis personal selling *new business selling* yaitu tenaga *marketing freelance* melakukan kegiatan pemasaran secara mandiri tanpa ada ikatan kerja dengan perusahaan, dengan demikian perusahaan hanya mengeluarkan biaya saat transaksi berhasil dilakukan.

Kata Kunci: *Komunikasi Pemasaran, Personal Selling, New Business Selling, Marketing Freelance.*

**AN ANALYSIS OF PERSONAL SELLING APPLICATION IN
PT.ARYA ADZKA MANDIRI**

Yoel Andromikus Tindaon

Abstrak

This study aimed to determine the application of personal selling in conducting marketing communications at PT. Arya Adzka Mandiri. Personal selling type of new business selling can be used as the most appropriate communication tool for freelance marketing in property companies. Freelance marketing is used when companies need marketers to market property products, namely housing and plots. The approach used in this research was descriptive qualitative case study method. The data used were data from observations, interviews and documentation on company marketing. Based on the results of the analysis by comparing existing concepts with the application in the company showed that the application of personal selling at PT. Arya Adzka Mandiri was to use a type of person selling new business selling, that is, the marketing staff volunteers conducted marketing activities independently without any work ties with the company, thus the company only incurred expenses when the transaction was successfully carried out.

Keywords:Marketing Communication, Personal selling, New business selling, marketing freelance.