

EVALUASI ONE TO ONE COMMUNICATION PT. BPR CHANDRA MUKTIARTHA

Enggar Bagus Panuntun

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kegiatan one to one communication khususnya kinerja wiraniaga dalam melakukan kegiatan pemasarannya melalui metode personal selling. Data yang digunakan adalah jumlah kunjungan yang dilakukan oleh wiranaga dibandingkan dengan target yang tercapai. Evaluasi dilakukan setiap tahun, dalam lapran tugas akhir ini evaluasi one to one communication yang dilakukan pada tahun 2016.

Dan diketahui hasil dari evaluasi yang dilakukan bahwa masih kurangnya target kunjungan yang belum tercapai sehingga menyebabkan target pencairan kredit belum tercapai.

Kata Kunci: *One to one communication, Personal Selling*

Abstract

This study aims to evaluate the activities of one to one communication, especially the performance of salespeople in conducting their marketing activities through personal selling method. The data used is the number of visits made by wiranaga compared with the target achieved. Evaluation is done every year, in this final project reporting one to one communication conducted in 2016.

And it is known result of evaluation which is done that still lack of target of visit that have not reached so cause target of credit disbursement have not reached.

Keyword: *One to one communication, Personal Selling*