

ANALISIS PENERAPAN KOMUNIKASI PEMASARAN PRIBADI PADA UNIQ HOTEL YOGYAKARTA

Nanang Tri Atmaja PD

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan komunikasi pemasaran pribadi pada Uniq Hotel Yogyakarta. Komunikasi pemasaran mempresentasikan pesan yang ingin disampaikan perusahaan dan mereknya serta merupakan sarana yang mana perusahaan dapat berdialog dan membangun hubungan dengan konsumen. Komunikasi pemasaran yang diterapkan oleh Uniq Hotel Yogyakarta yakni dengan melakukan komunikasi pemasaran pribadi yang meliputi pemasaran langsung dan penjualan pribadi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari observasi dan wawancara yang mendalam dengan narasumber, studi literatur dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Uniq Hotel Yogyakarta melakukan strategi komunikasi pemasaran dengan mengacu pada komunikasi pemasaran pribadi dengan melakukan proses strategi berupa: pemasaran langsung dan penjualan pribadi. Kendala proses strategi yang dilakukan oleh Uniq Hotel Yogyakarta dalam upaya untuk meningkatkan volume penjualan diantaranya adalah *database* tidak valid, kurang *follow up* dari *sales* dan tidak optimal menjangkau semua segmen penjualan perusahaan.

Kata Kunci: *Komunikasi Pemasaran Pribadi, Pemasaran Langsung, Penjualan Pribadi*

JK 18/3 '21

ANALYSIS OF THE APPLICATION OF PERSONAL MARKETING COMMUNICATIONS AT UNIQ HOTEL YOGYAKARTA

Nanang Tri Atmaja PD

Abstract

This study aims to determine the application of personal marketing communications at Uniq Hotel Yogyakarta. Marketing communication presents the message that the company and its brand want to convey and is a means by which companies can dialogue and build relationships with consumers. Marketing communication implemented by Uniq Hotel Yogyakarta is by conducting personal marketing communications which include direct marketing and personal selling. The method used in this research is descriptive qualitative method. This study uses primary data obtained from observation and in-depth interviews with sources, literature study and documentation. Based on the results of the research, it shows that Uniq Hotel Yogyakarta carries out a marketing communication strategy with reference to personal marketing communication by carrying out a strategic process in the form of: direct marketing and personal selling. The strategic process constraints carried out by Uniq Hotel Yogyakarta in an effort to increase sales volume include invalid database, lack of follow-up from sales and not optimally capturing all company sales segments.

Keywords: *Personal Marketing Communication, Direct Marketing, Personal Selling.*