

# TAHAPAN *PERSONAL SELLING* PADA SAAT *LOW SEASON* DI HOTEL CAKRA KEMBANG YOGYAKARTA

Wachidati Nurrachmawati

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara menerapkan *personal selling* pada saat *low season* di Hotel Cakra Kembang Yogyakarta. Dijenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui observasi dan wawancara. Metode observasi yang digunakan adalah observasi partisipatif karena peneliti melakukan penelitian bersamaan dengan kegiatan magang di Hotel Cakra Kembang dan mengikuti kegiatan sehari-hari yang dilakukan oleh staf *marketing* di Hotel Cakra Kembang untuk kegiatan pemasaran. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur di mana akan dilakukan wawancara kepada staf *marketing* Hotel Cakra Kembang. Hasil analisis data dalam Tahapan *personal selling* pada saat *low season* di Hotel Cakra Kembang selalu menerapkan pada *sales* dan *marketing* agar selalu fokus pada penjualan yang sudah ditetapkan dengan melakukan mencari calon pelanggan, pendekatan, presentasi dan demonstrasi, mengatasi keberatan, pentupan, dan tindak lanjut pemelihan. Hal tersebut dapat menarik minat beli kosumen Hotel Cakra Kembang. Dengan memiliki pemahaman tentang *personal selling* atau kegiatan pemasaran dapat lebih mengoptimalkan tahapan *personal selling* yang dilakukan Hotel Cakra Kembang. Staf *sales* dan *marketing* perlu menerapkan *personal selling* saat *low season* agar lebih efektif untuk menarik minat beli calon konsumen.

**Kata Kunci:** Penerapan, *Personal Selling*, *Low Season*.



**STAGES OF PERSONAL SELLING DURING LOW SEASON  
AT HOTEL CAKRA KEMBANG YOGYAKARTA**

**Wachidati Nurrachmawati**

**Abstract**

*This research aims to find out how to apply personal selling during low season at Hotel Cakra Kembang Yogyakarta. The types of data used in this study are primary and secondary data sources. Primary data were obtained directly through observation and interviews. The observation method used is participatory observation because the researcher conducts research simultaneously with internship activities at the Cakra Kembang Hotel and follows the daily activities carried out by the marketing staff at the Cakra Kembang Hotel for marketing activities. The interview technique used in this study is a structured interview where interviews will be conducted with the marketing staff of the Cakra Kembang Hotel. The results of data analysis in the personal selling stage during the low season at the Cakra Kembang Hotel always apply to sales and marketing so that they always focus on sales that have been determined by looking for prospective customers, approaches, presentations and demonstrations, overcoming objections, closing, and following up on selection . This can attract customers to buy Cakra Kembang Hotel. Having an understanding of personal selling or marketing activities can further optimize the stages of personal selling carried out by Hotel Cakra Kembang. Sales and marketing staff need to implement personal selling during low season to be more effective in attracting buying interest from potential consumers.*

**Keywords:** *Application, Personal Selling, Low Season.*