**ANALISIS *TELEMARKETING* PADA PT ARYA AZKA MANDIRI YOGYAKARTA**

**Kian Widayadi**

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *telemarketing* pada PT. Arya Azka Mandiri Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif. Data primer bersumber dari hasil kuesioner *telemarketing*. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik sampling total sejumlah 50 responden. Analisis data yang dipakai dalam penelitian ini antara lain uji validitas, uji reliabilitas dan *arithmetic mean*. Berdasarkan analisis data menunjukan penerapan *telemarketing* dalam *direct marketing* di PT. Arya Azka Mandiri tergolong dalam ketegori setuju dengan rata-rata sebesar 4,07. Hal ini dinilai dari rata-rata indikator kesan pertama sebesar 4,07 (setuju), kesopanan petugas *telemarketing* sebesar 4,07 (setuju), intonasi suara petugas *telemarketing* sebesar 4,06 (setuju), keramahan petugas *telemarketing* sebesar 4,02 (setuju) dan kelengkapan informasi yang disajikan melalui *telemarketing* sebesar 4,13 (setuju). Rata-rata hitung tertinggi terdapat pada indikator kelengkapan informasi yaitu sebesar 4,13 yang termasuk kategori setuju. Sedangkan rata-rata hitung terendah terdapat pada indikator keramahan petugas *telemarketing* yaitu sebesar 4,02 yang termasuk kategori setuju.

**Kata Kunci**: *Telemarketing*



 ***TELEMARKETING ANALYSIS ON PT ARYA AZKA MANDIRI YOGYAKARTA***

***Kian Widayadi***

***Abstract***

*This study aims to analyze the telemarketing in PT. Arya Azka Mandiri Yogyakarta. This research uses a quantitative approach method. Primary data is sourced from the results of telemarketing questionnaires. The sampling technique used in this study used a sampling technique for a total of 50 respondents. The data analysis used in this study included validity tests, reliability tests and mean arithmetic tests. Based on data analysis, it shows the application of telemarketing in direct marketing at PT Arya Azka Mandiri belongs to the category agreeing with an average of 4.07. This is judged from the average first impression indicator of 4.07 (agree), the politeness of telemarketing officers of 4.07 (agree), the intonation of the voice of telemarketing officers of 4.06 (agree), the friendliness of telemarketing officers of 4.02 (agree) and the completeness of information presented through telemarketing of 4.13 (agree). The highest average calculation is found in the indicator of completeness of information, which is 4.13 which belongs to the category of agreeing. Meanwhile, the lowest average calculation is found in the telemarketing officer's hospitality indicator, which is 4.02 which is included in the agreed category.*

***Keywords****: Telemarketing*