

ABSTRAK

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

Jurusan Komunikasi

Konsentrasi Public Relations

Amelia Puspita

20110530099

Strategi *Personal Selling* Radio Rakosa Female Jogja 105,3 Fm Dalam Menarik

Minat Pengiklan Tahun 2012-2014

Tahun Skripsi : 2015, 110 Lembar + 12 Lampiran

Referensi : 30 buku + 1 Jurnal + 5 Sumber Internet

Penelitian ini berusaha untuk menganalisis Strategi *personal selling* Radio Rakosa Female Jogja 105,3 FM dalam Menarik Minat Pengiklan dan mendiskripsikan Strategi *personal selling* Radio Rakosa Female Jogja 105,3 FM dalam Menarik Minat Pengiklan.

Teknik Pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data dengan Dokumentasi, Studi Pustaka dan Wawancara. Teknik analisa data yang digunakan penulis adalah deskriptif analitik dengan menggunakan analisa kualitatif. Deskriptif analitik yaitu cara untuk mengumpulkan dan menyusun data tentang obyek yang akan dikaji untuk dilakukan analisa terhadap data tersebut.

Hasil dalam penelitian ini strategi promosi yang dilakukan Rakosa Female yaitu *personal selling*, yaitu perencanaan, menentukan target potensial dengan membuat daftar relasi, melakukan analisis situasi, mempersiapkan alat (*tool*) dalam *personal selling*, menentukan dan mempersiapkan tenaga penjual, merancang dan menentukan pesan. Selanjutnya adalah implementasi langsung yang digunakan Rakosa Female dalam *personal selling*. Dalam implementasi yang dilakukan Rakosa Female ini meliputi, pertama kunjungan langsung. Kedua presentasi, yang mana dalam meyakinkan pengiklan pihak Rakosa melakukan pendekatan dengan memberikan pelayanan khusus, menjelaskan keuntungan beriklan di Rakosa. Langkah ketiga dari implementasi yang dilakukan yaitu ketiga adalah penawaran dan negosiasi serta yang terakhir adalah menjaga hubungan baik dengan pengiklan. Dalam kegiatan *personal selling* yang dilakukan Rakosa Female radio Jogja 105,3 FM terlihat sangat sederhana dan tidak terstruktur. Selain itu kurangnya kreativitas Rakosa Female dalam mempersiapkan alat (*tool*) yang digunakan dalam *personal selling*. Selanjutnya adalah mengalokasikan total anggaran, yang mana hal ini tidak dilakukan Rakosa Female karena Rakosa Female menganggap bahwa anggaran tidak menjadi penentu dalam berpromosi.

Kata Kunci : Strategi, *Personal selling*, menarik minat pengiklan

ABSTRACT

University of Muhammadiyah Yogyakarta

Faculty of Social and Political Science

Department of Communications

Concentration Public Relations

Amelia Puspita

20110530099

Personal Selling Strategy of Rakosa Female Radio Jogja 105.3 Fm in drawing Advertisers' Interest in 2012-2014

Thesis Year : 2015, 110 Sheets + 12 Appendix

Reference : 24 books + 1 Journal + 2 Source Internet Journal

This study sought to analyze the personal selling strategy of Rakosa Female Radio Jogja 105.3 FM in drawing Advertisers' interest and describe personal selling strategy Rakosa Female Radio Jogja 105.3 FM in drawing Advertiser' interest.

Data collection techniques in this study is the case study. Data collection techniques are with documentation, Literature Studies and Interviews. Data analysis technique used by writer is descriptive analytic by using qualitative analysis. Descriptive analytic is a way to collect and collate data on the object to be examined for analyzing the data.

The results in this study, promotion strategies that is conducted by Rakosa Female is personal selling, which are planning, determining potential targets to create a list of contacts, analyzing the situation, preparing tools in personal selling, determining and preparing saller, designing and specifying the order. Then it is a direct implementation Rakosa Female used in personal selling. In the implementations that Rakosa Female did includes, first direct visits. The second was presentation, which in convincing advertisers Rakosa approached by providing specialized services, explaining the benefits of advertising on Rakosa. The third step of the implementation is dealing and negotiating as well as maintaining good relations with advertisers. In personal selling activities performed by Rakosa Female Radio Jogja 105.3 FM looks very simple and unstructured. Besides, the lack of creativity in the Rakosa Female in preparing tools used in personal selling. Next is to allocate the total budget, which this is not done because Rakosa Female considers that the budget not a decisive in the Promotion.

Keywords: Strategy, Personal selling, Attracting Advertisers