

INTISARI

Penelitian ini membahas tentang penjualan produk wisata dengan menerapkan strategi pemasaran *personal selling* di PT Nuansa Ceria Pesona (NCP Tour and Travel) Yogyakarta. Suatu kegiatan penjualan akan berjalan dengan baik apabila mempunyai strategi pemasaran dan pengelolaan tenaga penjual yang tepat

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah observasi, wawancara, dan studi pustaka. Sumber data primer yang di gunakan adalah foto dokumentasi penelitian dan hasil wawancara dengan direktur beserta staf PT Nuansa Ceria Pesona (NCP Tour and Travel). Sementara sumber data sekunder yang digunakan adalah dokumen perusahaan, buku dan internet.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PT Nuansa Ceria Pesona (NCP Tour and Travel) telah menerapkan strategi pemasaran *personal selling* melalui proses rekrutmen yang terencana, menetapkan struktur pengelolaan tenaga penjual, melakukan proses penjualan serta evaluasi tenaga penjual.

Kata kunci: strategi pemasaran, *personal selling*, biro perjalanan wisata

ABSTRACT

This research focus on the sale of tourism products by applying marketing strategy personal selling in PT Nuansa Ceria Pesona (NCP Tour and Travel) Yogyakarta. The sales activity will going well if have the right marketing strategy and management salesperson.

The methods of this research are observation, interview and literature study. The main sources are photos of research and interview result with director and staff of PT Nuansa Ceria Pesona (NCP Tour and Travel). The secondary sources are company documents, books and internet.

The result of this research shows that PT Nuansa Ceria Pesona (NCP Tour and Travel) has implemented marketing strategy personal selling through the process recruitment who planned, assign management structure salespersons, do the selling process and evaluation salespersons.

Keywords: marketing strategy, personal selling, tour and travel