

ABSTRAK

Dewi Maharani. NIM.1601004.,2020 Judul Proyek Akhir “ Strategi *Personal Selling* Dalam Memasarkan Paket Umroh di PT.Muhsinin “,,. Jurusan Usaha Perjalanan Wisata, Politeknik Pariwisata Lombok, **Pembimbing I Dr.Komang Mahawira,S.H.,M.Hum** dan **Pembimbing II Endang Sri Wahyuni, S.Pd.,M.Pd.**

Kata Kunci :Strategi, *Personal Selling*, Paket Umroh.

Penelitian di lakukanpada PT Muhsinin terutama pada strategi pemasaran yang dilakukan. Data yang digunakan data primer dan sekunde rmenggunakan metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan dokumentasi.Analisis data menggunakan analisis deskriptif.Hasil analisis data yang dilakukan diketahui tingkat keberhasilan *personal selling* dalam memenuhi target penjualan perusahaan dikategorikan bahwa kinerja *personal selling* dalam menjual paket umroh. Dimana perlu kita ketahui bahwa setiap perusahaan membutuhkan sebuah strategi pemasaran untuk menarik minat calon jamaah dalam menggunakan jasa perusahaan tersebut. Terlebih banyaknya persaingan diluar sana yang mengharuskan sebuah perusahaan menjaga eksistensi dengan pemasaran yang dapat di jangkau oleh target pasar .PT Muhsinin termasuk Biro Perjalanan Umroh yang sangat eksis di Pulau Lombok dengan begitu teknik pemasaran yang di berikan untuk calon jamaah harus berpengaruh dalam meningkatkan penjualan paket dan menguatkan kepercayaan konsumen.

ABSTRACT

Dewi Maharani. NIM.1601004, .2020 Final Project Title "The Effectiveness of Personal Selling in Marketing Umrah Packages at PT. Muhsinin" ,, Tourism Business Department, Lombok Tourism Polytechnic, Advisor I Dr. KomangMahawira, S.H., M.Hum and Advisor II Endang Sri Wahyuni, S.Pd, .M.Pd.

Keywords: Effectiveness, Personal Selling, Umrah Package.

Research carried out at PT Muhsinin, especially on the marketing strategy carried out. The data used are primary and secondary data using data collection methods by interview, observation and documentation. Data analysis uses descriptive analysis. The results of data analysis carried out known the level of personal selling success in meeting the company's sales targets categorized that the performance of personal selling in selling umroh packages.

Where we need to know that every company needs a marketing strategy to attract prospective pilgrims in using the services of the company. Moreover, there is a lot of competition out there that requires a company to maintain its existence with marketing that can be reached by the target market. PT Muhsinin is aUmrah Travel Bureau which is very existent in Lombok Island so that the marketing techniques provided to prospective pilgrims must influence in increasing package sales and strengthening consumer confidence.