

## ABSTRAK

*RAYA GUMI WANG KARNA 2020. - Analisis Dampak Metode personal selling Terhadap Volume Penjualan Paket wisata Di PT. A&T Holidays. Politeknik Pariwisata Lombok. Pembimbing 1. Anas Pattaray, S.Sn., M.Par., pembimbing 2. A.A. Ngr. Sedana Putra, S.ST.Par., M.Par.*

Proyek akhir ini memberikan penjelasan tentang kemunculan *Metode personal selling* (direct selling) dalam lima tahun terakhir ini yang terlihat berdampak pada volume penjualan paket wisata pada travel agent konvensional khususnya PT. A&T Holidays, *personal selling* adalah sarana yang paling berhasil guna sampai pada tahap tertentu dari proses pembelian, khususnya dalam membangun preferensi (Menurut Philip Kotler). Ruang lingkup kerja pada PT. A&T Holidays Lombok antara lain penjualan tiket pesawat, tiket kereta api, penjualan paket wisata, reservasi hotel.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui secara mendalam tentang konsep pelayanan yang diterapkan PT. A&T Holidays Lombok (KIA TOUR). Didalam menjual jasa, strategi untuk meningkatkan pemasaran serta kendala yang dihadapi dan upaya penyelesaian Paket Wisata dengan metode *personal selling*.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif, dalam penelitian ini peneliti mewawancarai supervisor di bagian marketing department untuk mengetahui apakah kemunculan *Metode personal selling* ini mempengaruhi volume penjualan paket wisata di PT. A&T Holidays.

Hasil dari penelitian ini untuk mengetahui apakah dengan kemunculan *Metode personal selling* ini dapat mempengaruhi volume penjualan paket wisata di PT. A&T Holidays dengan cara mencari tahu penilaian pelanggan tentang produk paket wisata dari PT. A&T Holidays dan juga penilaian kepada produk paket wisata Travel Agent lain, PT. A&T Holidays menjual produk paket wisata dengan *Metode personal selling* setelah di bandingkan kemudian ditambah dengan argument staff marketing PT. A&T Holidays tentang kemunculan *Travel Agent lain*.

**Kata kunci:** *personal selling*, produk paket wisata, PT A&T Holidays.

## **ABSTRACT**

*RAYA GUMI WANG KARNA2020. –Impact analysis of Metode personal selling on Sales Volume of Airplane Tickets at PT. A&T Holidays. Lombok Tourism Polytechnic. Supervisor 1. Anas Pattaray ,S.Sn., M.Par., supervisor 2. A.A. Ngr. Sedana Putra, S.ST.Par.,M.Par*

*This final project provides an explanation of the emergence of personal selling (direct selling) methods in the last five years which have seen an impact on the sales volume of tour packages at conventional travel agents, especially PT. A&T Holidays, personal selling is the most successful means of arriving at a certain stage of the buying process, especially in building preferences (According to Philip Kotler). The scope of work at PT. A&T Holidays Lombok includes sales of airplane tickets, train tickets, sales of packages tours, hotel reservations.*

*The purpose of this study was to find out in depth about the service concept applied by PT.A & T Holidays Lombok (KIA TOUR). In selling services, strategies to improve marketing as well as the obstacles faced and efforts to resolve the Tour Packages by using the personal selling method.*

*In this study, the researcher used a qualitative method, in this study the researcher interviewed the supervisor in the marketing department to find out whether the appearance of the personal selling method affected the sales volume of the tour packages at PT. A&T Holidays.*

*The results of this study are to determine whether the emergence of this personal selling method can affect the sales volume of tour packages at PT. A&T Holidays by finding out customer ratings about tour package products from PT. A&T Holidays and also an assessment of other Travel Agent tour package products, PT. A&T Holidays sells tour package products with the personal selling method after being compared and then added with the arguments of the marketing staff of PT. A&T Holidays about the appearance of another Travel Agent.*

***Keywords: personal selling, tour package products, PT A&T Holidays.***