

**STRATEGI SALES *PROMOTION GIRL* DALAM MELAKUKAN
PERSONAL SELLING PADA PENJUALAN PRODUK MOBIL X
(Studi pada *Sales Promotion Girl Dealer X*)**

**NITA YUSTIANA
NIM. 1761061**

Nita Yustiana (1761062)

STIE PGRI Dewantara Jombang

Korespondensi:

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi promosi yang dilakukan oleh *Sales Promotion Girls* dalam menjual mobil X. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif studi kasus. Data yang diperoleh melalui wawancara, dokumentasi dan observasi. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi *sales promotion girls produk X* ini ternyata menggunakan 4 hal yaitu produk knowledge yang berarti *sales promotion girls* mempunyai produk knowledge yang bagus, *Performance* yang menarik, *Communicating* yang baik dengan konsumen dan *Body Language* yang mampu menarik para konsumen.

Katakunci : *Sales Promotion Girl, Personal Selling*

Abstract

This study aims to analyze the promotion strategy carried out by Sales Promotion Girls in selling car X. The research method used is a case study qualitative research. Data obtained through interviews, documentation and observation. The results of the research can be concluded that the sales promotion girls strategy for product X actually uses 4 things, namely knowledge products which means sales promotion girls have good knowledge products, attractive performance, good communication with consumers and body language that is able to attract consumers.

Keywords: Sales Promotion Girl, Personal Selling