

**Strategi Promosi Jasa PT. Artha Prima Finance Dalam Menarik Minat
Nasabah
(Studi pada PT. Artha Prima Finance, Jl. Pangeran Antasari Ruko Villa
Citra RC 11 Bandar Lampung)**

Oleh

Vivi Cyntia

0916031126

ABSTRAK

Dibutuhkan strategi promosi dalam menarik minat beli konsumen agar dapat menunjang suatu produk atau jasa yang ingin ditawarkan. Perumusan masalah penelitian ini adalah: Bagaimana strategi promosi jasa PT. Artha Prima Finance dalam menarik minat nasabah ? dan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi promosi jasa PT. Artha Prima Finance dalam menarik minat nasabah dengan menggunakan *personal selling* dan jaringan komunikasi.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan obyek PT. Artha Prima Finance. Data sekunder yang dibutuhkan adalah jumlah nasabah TA 2009-2012. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan : (1) Reduksi data (2) Penyajian data (3) Mengambil kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi PT. Artha Prima Finance dalam menarik minat nasabah yaitu sebagai berikut: (1) *Personal selling* atau penjualan tatap muka yang mampu mempengaruhi nasabah secara langsung (2) Jaringan komunikasi, sebagai sarana hubungan bisnis dengan beberapa *showroom* lokal.

Kata Kunci : Strategi Promosi, Minat Nasabah