

ABSTRAK

Surya Yudha Park merupakan destinasi wisata yang memiliki berbagai macam fasilitas lengkap di dalamnya. Terdapat hotel bintang tiga dengan kapasitas 171 kamar, *water park* dan *waterboom*, *private pool*, *sport center*, *billiard*, *café*, karaoke keluarga, *city tour*, manasik haji, taman Surya Yudha Park 2, jembatan gantung kaca, dan ruangan *mice*. Surya Yudha Park menggunakan *personal selling* sebagai salah satu metode promosinya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perancangan, penerapan dan evaluasi dari *personal selling* yang dilakukan oleh Surya Yudha Park di tahun 2022. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi perusahaan serta triangulasi. Analisis dilakukan dengan cara mencari informasi dari informan yang telah ditentukan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi dari perusahaan. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan triangulasi dengan membandingkan dan menggabungkan jawaban dari informan, hasil observasi di lapangan dan hasil dokumentasi dan mengambil kesimpulan dari data yang dihasilkan tersebut. Berdasarkan hasil penelitian, penerapan *personal selling* pada Surya Yudha Park Banjarnegara pada tahun 2021 mendapatkan *income* sebesar Rp. 1.713.647.716 dengan total pengunjung sebanyak 12.132 pengunjung dan untuk kamar hotel terjual sebanyak 5.839 kamar dan pada 17 Januari 2022 sampai dengan 28 Juni 2022 hasil dari *personal selling* adalah mendapatkan *income* sebanyak Rp. 3.831.533.994 dengan total pengunjung sebanyak 25.593 pengunjung, dan untuk kamar hotel terjual mencapai 12.268 kamar. Kesimpulan yang didapat adalah Surya Yudha Park Banjarnegara berhasil dalam melakukan perencanaan, penerapan dan evaluasi dari *personal selling*, hal tersebut dapat dilihat dari *income*, jumlah pengunjung, dan jumlah penjualan kamar hotel.

Kata Kunci : Perencanaan *personal selling*, penerapan *personal selling*, evaluasi *personal selling*.