

efektif untuk membangun preferensi dan keyakinan pembeli, pendekatan tatap muka yang diperkuat dengan *follow-up* personal melalui WhatsApp terbukti mampu meminimalisir keraguan pelanggan individu, sehingga proses keputusan penyewaan menjadi lebih cepat dibandingkan jika hanya mengandalkan promosi media sosial semata.

5. SIMPULAN

Penerapan strategi pemasaran untuk Durent Support telah berhasil dijalankan melalui pendekatan terintegrasi yang memadukan aktivitas luring dan daring dalam kerangka *IMC*. Strategi menggunakan komunikasi personal, yaitu *Direct Marketing* dan *Personal Selling*, untuk menembus dua kategori pasar sekaligus. Pada kategori B2B, pendekatan dilakukan melalui pesan langsung Instagram yang menonjolkan nilai *one stop production support rental* kebeberapa *Production House*. Sementara pada segmen B2C, gabungan antara *personal selling* dengan cara penulis hadir secara langsung di berbagai festival film (JAFF 20, UIFF 2025, FSP 2025) untuk melakukan *networking* dan dilanjut melalui *direct marketing* yaitu melalui WhatsApp yang dilengkapi *referral code* terbukti berhasil memperluas jangkauan pasar pada industri film.

Pengimplementasian strategi marketing tersebut, DuRent Support pada kuartal empat berhasil meningkatkan omzet hingga lebih dari 150% jika dibandingkan kuartal tiga. Strategi ini juga menunjukkan signifikansi peningkatan bukan hanya dalam segi omzet saja melainkan dalam hal kuantitas pemesanan dan juga nominal pemesanan yang diterima oleh DuRent Support. Semua pemesanan berasal dari kegiatan *direct marketing* dan *personal selling* yang dilakukan penulis dan tim.