

## DAFTAR PUSTAKA

- Doembana, I., Rahmat, A., & Farhan, M. (2017). Buku Ajar, *Manajemen dan Strategi Komunikasi Pemasaran*. Zahir Publishing.
- Damayanto, B., & Andriani, L. (2018, April). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada PT. Angsana Jaya. *Scientific Journals of Economic Education*, 2.
- Dellamita, M. F., DH, A. F., & Yulianto, E. (2014, April). Penerapan Personal Selling (PENJUALAN PRIBADI) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 9.
- Foster, B. (2020). Buku Ajar *Komunikasi Pemasaran dan Manajemen Merek*. Bitread Publishing .
- Hermawan, A. (2013). *Komunikasi Pemasaran* . Penerbit Erlangga.
- Kusniadji, S. (2017, Desember). Kontribusi Penggunaan Personal Selling Dalam Kegiatan Komunikasi Pemasaran Pada Era Pemasaran Masa Kini. *Jurnal Komunikasi*, 9, 176-183.
- Kurnia, I., & Martana, I. K. (2017, September). Pengaruh Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Produk Es Batu Pada PT. Agronesia Divis Industri Es Saripetojo Bandung. *VIII*.
- Marentek, SE.,M.Si., D. R., SE.,M.Si., V. S., & SE.,M.Si., D. H. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Polimdo Press.
- M. Anang Firmansyah, S. (2020). *Komunikasi Pemasaran* . (T. Q. Media, Ed.) Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media.
- Morissan, M. (n.d.). *Periklanan, Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Prenadamedia Group.
- Nasution, A. N. (2020). Analisis Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Polis Asuransi Pada Prudential Life Assurance Cabang Medan.
- Putro, E. W. (2016). Analisis Pengaruh Brand Image dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk *Human Diagnosti*
- Redi Panuju, M. (2019). *Komunikai Pemasaran, Pemasaran Sebagai Gejala Komunikasi, Komunikasi Sebagai Strategi Pemasaran*. Prenada Group.
- Sitorus, O. F., & Utami, N. (2017). *Strategi Promosi Pemasaran*. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka.

Tasnim, Sudarso, A., Anggusti, M., Munthe, R. N., Tanjung, R., Mistriani, N., . . . Dewi, I. K. (n.d.). *Komunikasi Pemasaran*. (R. W. Simarmata, Ed.) Yayasan Kita Menulis.

Widyastuti, S. (n.d.). *Manajemen Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila.

<https://info.populix.co/articles/Marketing-mix-adalah/>

<https://sarjanaekonomi.co.id/promosi/>

<https://money.kompas.com/read/2016/06/20/193333326/.personal.selling.komunikasi.mesra.para.pemasar.?page=all>

<https://www.ekrut.com/media/personal-selling>

<https://majoo.id/solusi/detail/personal-selling>

<https://sarjanaekonomi.co.id/pengertian-personal-selling-menurut-para-ahli/>

<https://katadata.co.id/safrezi/berita/61641c388b290/pengertian-tujuan-dan-proses-komunikasi-interpersonal>

<https://www.logique.co.id/blog/2021/05/24/konsep-pemasaran/>

<https://projasaweb.com/konsep-pemasaran/>

<http://repository.unim.ac.id/2957/4/BAB%20III.pdf>

[http://repository.uma.ac.id/bitstream/123456789/1176/5/108320100\\_file5.pdf](http://repository.uma.ac.id/bitstream/123456789/1176/5/108320100_file5.pdf)

<https://accurate.id/Marketing-manajemen/promotion-mix/>

<https://glints.com/id/lowongan/personal-selling-adalah/>

<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-bekasi/baca-artikel/13845/Membuat-Presentasi-menarik-dan-interaktif.html>

<https://www.hashmicro.com/id/blog/follow-up-adalah/>

<https://blog.cakap.com/personal-selling-adalah/>

<https://dailysocial.id/post/marketing-adalah>

# LAMPIRAN

**PROFIL PENULIS**

Nama : Shalfira Madani  
NIM : E021181507  
Tempat, Tanggal Lahir : Makassar, 8 Juni 2000  
Alamat : Jl. RSI Faisal Raya No.1,  
Kel. Banta-Bantaeng  
Kec. Rappocini Kota Makassar, Sulawesi Selatan  
Nama Ayah : H.Muh. Saing Safri  
Nama Ibu : Hj. Herminah Nusu Puasa (Almh)  
Riwayat Pendidikan :  

1. SD Pertiwi Makassar
2. SMP Negeri 6 Makassar
3. SMA Bosowa Makassar
4. Universitas Hasanuddin Makassar

## DOKUMENTASI



**Wawancara dengan klien PT. Sami Utama Jaya (RS. Khadijah 1 Makassar)**



**Wawancara dengan klien PT. Sami Utama Jaya (RSI. Faisal Makassar)**



**Proses *personal selling* yang dilakukan oleh pihak PT. Sami Utama Jaya**

## PEDOMAN WAWANCARA

### Judul Penelitian : “Analisis Personal Selling Dalam Mempromosikan Alat Kesehatan Pada Perusahaan PT. Sami Utama Jaya”

- **Karakteristik Informan**

Nama :

Jenis Kelamin :

Umur :

Instansi :

Profesi :

- **Direktur PT. Sami Utama Jaya**

1. Sejak kapan PT. Sami Utama Jaya didirikan?
2. Menurut bapak, apa yang dimaksud dengan promosi? dan seberapa penting promosi menurut anda?
3. Selama berjalannya perusahaan bapak, strategi promosi apa yang digunakan oleh perusahaan bapak?
4. Apakah yang anda ketahui tentang *personal selling*?
5. Menurut bapak, apakah dengan promosi dengan cara *personal selling* lebih efektif?
6. Bagaimana kualitas penjualan pada perusahaan bapak selama menggunakan promosi secara *personal selling*?
7. Apa saja hambatan yang terjadi pada perusahaan bapak saat melakukan proses penjualan secara langsung?

8. Apakah perusahaan PT. Sami Utama Jaya nantinya akan mengubah metode promosi yang akan digunakan pada perusahaan dalam meningkatkan penjualan?
  9. Apakah bapak akan terus menggunakan metode promosi *personal selling* pada perusahaan PT. Sami Utama Jaya?
- **Sales dan Marketing PT. Sami Utama Jaya**
    1. Menurut anda apa yang dimaksud dengan promosi? dan seberapa penting promosi bagi perusahaan?
    2. Selama berjalannya perusahaan, strategi promosi apa yang digunakan oleh perusahaan?
    3. Apa yang anda ketahui tentang strategi promosi dengan cara *personal selling*?
    4. Menurut anda sebagai sales, apakah dengan promosi dengan cara *personal selling* lebih efektif?
    5. Selama proses promosi dengan cara *personal selling*, apakah calon konsumen memberi respon yang positif saat ditawarkan produk dari PT. Sami Utama Jaya?
    6. Apa hambatan anda selama menjalankan promosi dengan cara *personal selling*?
    7. Sejauh ini, bagaimana tanggapan anda mengenai promosi dengan cara *personal selling* atau biasa disebut dengan promosi secara tatap muka?
    8. Apakah pernah calon konsumen memberikan anda masukan mengenai metode promosi yang lain selain dengan cara *personal selling*?
    9. Apakah perusahaan PT. Sami Utama Jaya nantinya akan mengubah metode promosi yang akan digunakan pada perusahaan dalam meningkatkan penjualan?



- **Client PT. Sami Utama Jaya**

1. Darimana anda mengetahui perusahaan PT. Sami Utama Jaya?
2. Sejak kapan anda menjalin kerjasama dengan PT. Sami Utama Jaya?
3. Bagaimana tingkat kepuasan anda terhadap fasilitas pelayanan PT. Sami Utama Jaya pada saat transaksi?
4. Apakah terdapat kesulitan dalam melakukan pembelian produk pada PT. Sami Utama Jaya?
5. Menurut anda, anda lebih tertarik dengan promosi secara langsung atau promosi melalui media sosial atau sebuah platform?