

## **ABSTRAK**

### **EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* DALAM PENJUALAN ALAT KESEHATAN DAN LABORATORIUM PT MANDIKA ATUS GRATIA BENGKULU**

**Oleh**

**Amalia Oktarena**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis efektivitas *personal selling* dalam penjualan alat kesehatan dan laboratorium PT Mandika Atus Gratia Bengkulu. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Informan dalam penelitian ini berasal dari pihak internal perusahaan dan pihak eksternal perusahaan. Teknik pengumpulan data penelitian ini melalui metode wawancara mendalam, studi pustaka, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data interaktif. Teknik keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Hasil penelitian ini menunjukkan PT Mandika Atus Gratia dalam menjalankan *personal selling* memiliki 5 tahap yaitu pendekatan, presentasi, mengatasi keberatan, menutup penjualan, dan tindak lanjut/pemeliharaan. Pelaksanaan *personal selling* PT Mandika Atus Gratia telah dijalankan sesuai dengan tahap tersebut dan selaras dengan kriteria efektivitas *personal selling*. Berdasarkan pengukuran efektivitas yang ditentukan perusahaan, maka *personal selling* PT Mandika Atus Gratia dapat dinyatakan efektif karena informasi produk tersampaikan dengan cukup baik, sejalan dengan peningkatan penjualan pada setiap tahunnya mencapai angka >50% namun tetap dengan fluktuasi pada setiap bulan.

**Kata Kunci: Efektivitas, *Personal Selling*, Penjualan, Promosi.**

## **ABSTRACT**

### **PERSONAL SELLING EFFECTIVENESS IN SALES HEALTH EQUIPMENT AND LABOARATORY PT MANDIKA ATUS GRATIA BENGKULU**

**By**

**Amalia Oktarena**

*This study aims to determine and analyze the effectiveness of personal selling in selling medical and laboratory equipment at PT Mandika Atus Gratia Bengkulu. The type of research used is descriptive research with a qualitative approach. The informants in this study came from the company's internal and external parties. This research data collection technique through in-depth interviews, literature study, observation and documentation. The data analysis technique used is interactive data analysis. The data validation technique in this study uses source triangulation. The results of this study indicate that PT Mandika Atus Gratia in carrying out personal selling has 5 stages, namely approach, presentation, overcoming objections, closing sales, and follow-up/maintenance. The implementation of PT Mandika Atus Gratia's personal selling has been carried out in accordance with this stage and in line with the personal selling effectiveness criteria. Based on the effectiveness measurement determined by the company, PT Mandika Atus Gratia's personal selling can be declared effective because product information is conveyed quite well, in line with the increase in sales each year reaching >50% but still with fluctuations every month.*

**Key Word: Effectiveness, Personal Selling, Sales, Promotion.**