



**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

Fevi Jali Noncik Romusni (44310120043)

Strategi Personal Selling Rs.Pertamina Jaya dalam Meningkatkan Kunjungan Pasien Medical Check Up pada Tahun 2014

(i – x) halaman + 72 halaman : 6 Lampiran : Daftar Pustaka (1992 – 2015)

ABSTRAKSI

Dunia usaha perumasakitan mengalami pertumbuhan yang pesat berkembang menjadi organisasi semibisnis, sehingga menimbulkan persaingan yang ketat untuk mendapatkan pelanggan serta tantangan yang besar bagi para pengelola maupun pemilik rumah sakit, maka perlu sebuah Strategi untuk meraih peluang yang ada. Rumah sakit Pertamina Jaya perusahaan yang bergerak dibidang jasa kesehatan yang menerapkan Personal Selling sebagai strategi promosi dalam meningkatkan kunjungan pasien Medical Check Up tahun 2014. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi Personal Selling yang dilakukan oleh rumah sakit Pertamina Jaya.

Adapun tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan strategi yang dilakukan rumah sakit Pertamina Jaya yaitu langkah-langkah proses Personal Selling seperti, mencari pelanggan dan melakukan kualifikasi, pendekatan pendahuluan, presentasi dan Demonstrasi, menutup penjualan serta mengatasi keberatan, tindak lanjut dan memelihara hubungan dengan pelanggan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara terhadap dua orang narasumber dari rumah sakit Pertamina Jaya dan data-data yang didapat dari dokumen-dokumen perusahaan.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi Personal Selling dijadikan media komunikasi pemasaran oleh rumah sakit Pertamina Jaya dalam menjalin hubungan baik dengan pelanggan, dalam menggali keinginan konsumen dan dapat mengetahui feed back dari pelanggan serta dinilai efektif karena bersifat komunikasi dua arah dan bertatap langsung dengan pelanggan. Sehingga dapat meningkatkan kunjungan pasien Medical Check Up di tahun 2014.