



FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA

Devia Hagia MSP (44312110044)

Strategi personal Selling PT Haju Medical Indonesia dalam pemasaran produk alat kesehatan kecantikannya

ABSTRAK

Pemasaran merupakan hal yang penting bagi perusahaan. Fungsi pemasaran memungkinkan perusahaan mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen, serta bagaimana menyampaikan produk-produknya untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Hal tersebut berlaku untuk semua jenis perusahaan termasuk juga perusahaan farmasi yang bergerak di bidang estetika. Dengan hal tersebut perusahaan farmasi tidak bisa lepas dari pemasaran. PT Haju Medical Indonesia sebagai perusahaan yang bergerak di bidang farmasi estetika untuk pengadaan produk kecantikan menerapkan personal selling sebagai strategi yang utama untuk calon pelanggan dan pelanggan tetapnya.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan strategi personal selling yang dilakukan oleh PT Haju Medical Indonesia dalam pemasaran produk alat kesehatan kecantikannya. Penelitian ini di bagi menjadi tiga fase yaitu fase perencanaan, fase implementasi dan fase evaluasi.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam terhadap tiga orang narasumber dari PT Haju Medical Indonesia.

Personal selling dijadikan media komunikasi pemasaran utama oleh PT Haju medical Indonesia dalam menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan. Dan dalam perkembangannya ada strategi komunikasi lainnya seperti strategi sponsorsip. Dengan strategi ini terbukti meningkatnya penjualan PT Haju medical Indonesia dari tahun ke tahun.