



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

Universitas Mercu Buana  
Fakultas Ilmu Komunikasi  
Bidang Studi Periklanan dan Komunikasi Pemasaran  
Syah Yudha Perdana  
44317110059

Pelaksanaan *Personal Selling* Hipwee.com dalam Memelihara Hubungan dengan Pemasang Iklan

Bibliografi : 5 Bab 66 hal + 5 Lampiran + 29 Buku + 6 Situs

### ABSTRAK

Perkembangan teknologi ke arah serba digital saat ini semakin masif, hal ini sejalan dengan tumbuh pesatnya media digital atau media online yang membuat banyaknya pilihan bagi pemasang iklan untuk mempromosikan produknya melalui iklan. Sehingga peluang untuk meningkatkan budget beriklan menjadi lebih kompetitif. Hipwee.com sebagai salah satu media online rintisan di Indonesia menyadari diperlukannya usaha lebih agar bisa menjaga hubungan dengan pemasang iklan. Berdasarkan latar belakang tersebut, tujuan dari penelitian ini ialah untuk mendeskripsikan pelaksanaan *personal selling* Hipwee.com dalam menjaga hubungan dengan pemasang iklan.

*Personal selling* merupakan alat promosi yang sifatnya secara lisan, baik kepada seseorang maupun lebih calon pembeli dengan maksud untuk menciptakan terjadinya transaksi pembelian yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, dengan menggunakan manusia sebagai alat promosinya

Penelitian ini menggunakan paradigma penelitian post positivis. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode penelitian deskriptif dan teknik analisis data kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan data primer melalui wawancara mendalam, observasi dan data sekunder dalam bentuk studi kepustakaan berupa buku dan rujukan penelitian yang relevan, internet, dan dokumentasi. Teknik pemeriksaan keabsahan data menggunakan triangulasi sumber data.

Pelaksanaan *personal selling* yang dilakukan melalui tahap analisis dan perencanaan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi. Dari setiap tahapan akan dijabarkan satu persatu. *Personal selling* dijadikan saluran komunikasi pemasaran utama oleh Hipwee.com dalam menjaga hubungan dengan pemasang iklan. Hal ini sangat membantu agar pemasang iklan membeli kembali produk iklan yang ditawarkan kedepannya.

**Kata Kunci: Pelaksanaan, Personal Selling, Hubungan, Hipwee.com**



UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

Mercu Buana University  
Faculty of Communication Science  
Advertising and Marketing Communication Field Study  
Syah Yudha Perdana  
44317110059

The Implementation of Personal Selling's Hipwee.com in Maintaining Relationships with Advertisers  
Bibliography : 5 Chapter 66 Pages + 5 Enclosures + 29 Books + 6 Websites

### ABSTRACT

The development of technology in the direction of all-digital is now increasingly massive, this is in line with the rapid growth of digital media or online media which opens many choices for advertisers to promote their products through advertising. Therefore, the opportunity to increase the advertising budget becomes more competitive. Hipwee.com as one of the pioneers in online media in Indonesia is aware that more effort is needed in order to maintain a relationship with advertisers. Based on this background, the purpose of this research is to describe the implementation of Hipwee.com's personal selling in terms of maintaining a relationship with advertisers.

Personal selling is one of the promotion tools that is verbally, both to someone and more prospective buyers with a view to creating a mutually beneficial purchase transaction for both parties, using humans as a promotional tool.

This study uses a post-positivist research paradigm. The research approach used is a qualitative through descriptive research methods and qualitative data analysis techniques. Data collection techniques are using primary data through in-depth interviews, observation, and secondary data in the form of literary studies in the form of relevant books, research references, the internet, and documentation. The data validity checking technique uses the triangulation of data sources.

Personal selling is carried out through analysis and planning, implementation, and evaluation stages. From each stage will be described one by one. Personal selling is used as the main marketing communication channel by Hipwee.com in maintaining relationships with advertisers. This is immensely helpful that advertisers repeat order the advertising products offered in the future.

**Key Words: Implementation, Personal Selling, Relationship, Hipwee.com**