

# ANALISIS PERSONAL SELLING DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PT SUGI GRAHA INDAH SINTANG KALIMANTAN BARAT

**Riski Romanus**

## **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan serta menganalisis bagaimana penerapan *personal selling* dalam pengambilan keputusan pembelian pada PT Sugi Graha Indah Sintang Kalimantan Barat dengan menggunakan indikator kemampuan komunikasi, pengetahuan produk, kreativitas, empati, pencarian informasi, dan keputusan pembelian. PT Sugi Graha Indah Sintang Kalimantan Barat merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang *real estate dan property*. Saat ini perusahaan harus lebih kompetitif dalam menghadapi persaingan bisnis yang kompetitif, maka pebisnis harus mampu meningkatkan kinerja yang maksimal untuk mencapai tujuan bisnis serta pebisnis juga dituntut untuk meningkatkan strategi yang kreatif dan inovatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, data dikumpulkan melalui wawancara. Responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah pihak kepala pemasaran serta konsumen PT Sugi Graha Indah Sintang Kalimantan Barat. Hasil analisis data pada penelitian ini menunjukkan bahwa *personal selling* pada PT Sugi Graha Indah sudah baik dan memiliki dampak dalam pengambilan keputusan pembelian.

**Kata Kunci:** *Analisis Personal Selling, Keputusan Pembelian*

 26/12/22

**PERSONAL SELLING ANALYSIS IN PURCHASE DECISION MAKING  
AT PT SUGI GRAHA INDAH SINTANG KALIMANTAN BARAT**

***Riski Romanus***

***Abstract***

*This study aims to describe and analyze how the application of personal selling in making purchasing decisions at PT Sugi Graha Indah Sintang West Kalimantan by using indicators of communication skills, product knowledge, creativity, empathy, information seeking, and purchasing decisions. PT Sugi Graha Indah Sintang West Kalimantan is a company engaged in the real estate and property sector. Currently companies must be more competitive in the face of business competition, business people must be able to maximize performance to achieve business goals and make creative and innovative strategies. The data collection technique used in this study used descriptive qualitative methods, data were collected through interviews. Respondents used in this study were the head of marketing and consumers of PT Sugi Graha Indah Sintang, West Kalimantan. The results of data analysis in this study indicate that personal selling at PT Sugi Graha Indah is good and has an impact on purchasing decisions.*

***Keywords:*** *Personal Selling Analysis, Purchase Decisions*