

ANALISIS *PERSONAL SELLING* PADA PT AUTOMOBIL JAYA MANDIRI (WULING MOTORS YOGYAKARTA)

Muhammad Dhifa Ghifari

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan *personal selling* dalam komunikasi pemasaran pada PT. Automobil Jaya Mandiri (Wuling Motors Yogyakarta). *Personal selling* adalah salah satu bauran promosi yang merupakan penyajian secara lisan oleh perusahaan kepada satu atau beberapa calon pembeli dengan tujuan agar barang atau jasa yang ditawarkan dapat terjual. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Jenis penelitian ini secara deskriptif kuantitatif dengan metode *Purposive Sampling*. Sampel yang digunakan adalah 54 konsumen PT. Automobil Jaya Mandiri (Wuling Motors Yogyakarta). Data penelitian ini diolah menggunakan SPSS versi 22 dan alat yang digunakan untuk menentukan hasil angka penelitian adalah dengan analisis deskriptif, uji instrumen, penelitian yaitu uji validitas, uji reliabilitas, dan uji *mean aritmatik*. Hasil analisis data penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan *personal selling* positif atau baik. Artinya penerapan *personal selling* di PT. Automobil Jaya Mandiri (Wuling Motors Yogyakarta) sudah yang dilaksanakan dengan baik dan perusahaan harus mempertahankan bahkan meningkatkannya agar *personal selling* dapat dilaksanakan dengan maksimal.

Kata Kunci : *Personal Selling, Komunikasi Pemasaran*

8/9 '21




**PERSONAL SELLING ANALYSIS AT PT AUTOMOBIL JAYA MANDIRI
(WULING MOTORS YOGYAKARTA)**

Muhammad Dhifa Ghifari

Abstract

This study aims to determine how the application of personal selling in marketing communications at PT. Automobil Jaya Mandiri (Wuling Motors Yogyakarta). Personal selling is one of the promotional mix which is an oral presentation by the company to one or several prospective buyers with the aim that the goods or services offered can be sold. The types of data used are primary data and secondary data. The type of this research is descriptive quantitative with purposive sampling method. The sample used is 54 consumers of PT. Automobil Jaya Mandiri (Wuling Motors Yogyakarta). The research data was processed using SPSS version 22 and the tools used to determine the results of the research numbers were descriptive analysis, instrument testing, research namely validity tests, reliability tests, and arithmetic mean tests. The results of the data analysis of this study indicate that the application of personal selling is positive or good. This means that the application of personal selling at PT. Automobil Jaya Mandiri (Wuling Motors Yogyakarta) has been implemented well and the company must maintain and even increase it so that personal selling can be carried out optimally.

Keywords : *Personal Selling, Marketing Communication*

