UNIVERSITAS
GADJAH MADA
ANALISIS STRATEGI PERSONAL SELLING BPJS KESEHATAN KANTOR CABANG MADIUN
HALIMAH TRI SALASATI, Paramita Her Astuti, S.E., M.Sc.
Universitas Gadjah Mada, 2018 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

INTISARI

Studi ini bertujuan untuk mengetahui strategi *personal selling* yang dilakukan oleh tenaga pemasar BPJS Kesehatan Kantor Cabang Madiun. Penelitian ini dilakukan di BPJS Kesehatan Kantor Cabang Madiun yang dilakukan pada tanggal 19 April 2018 sampai 26 April 2018. Jenis penelitian yang dilakukan adalah deskriptif kualitatif berdasarkan data primer dan data sekunder. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara kepada pihak internal BPJS Kesehatan Kantor Cabang Madiun yang merupakan Staf *Relationship Officer* di BPJS Kesehatan Kantor Cabang Madiun.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa strategi *personal selling* melalui cara *canvassing* lebih efektif dalam meningkatkan pendaftar daripada hanya menunggu sumber data dari pihak lain.

Kata kunci: *Strategi Promosi, Promosi Penjualan, Personal Selling, Prospecting, Pre-Approach, Approach, Presentation, Handling Objection, Closing, Follow up*.

UNIVERSITAS
GADJAH MADA
ANALISIS STRATEGI PERSONAL SELLING BPJS KESEHATAN KANTOR CABANG MADIUN
HALIMAH TRI SALASATI, Paramita Her Astuti, S.E., M.Sc.
Universitas Gadjah Mada, 2018 | Diunduh dari http://etd.repository.ugm.ac.id/

ABSTRACT

The purpose of this research is to know about the personal selling strategy which have been done by the marketers of BPJS Kesehatan Kantor Cabang Madiun. This research was applied at BPJS Kesehatan Kantor Cabang Madiun from April 19th, 2018 until April 26th, 2018. Type of this research is qualitative description based on primary and secondary data. In this research, researcher used the interview method with the internal BPJS Kesehatan Kantor Cabang Madiun which is the Relationship Officer at BPJS Kesehatan Kantor Cabang Madiun.

Based on this research, it can be concluded that personal selling strategy through the canvassing method more effective for increase the registrant than just waiting data source from the other.

Keywords: Promotion Strategy, Selling Promotion, Personal Selling, Prospecting, Pre-Approach, Approach, Presentation, Handling Objection, Closing, Follow up.