

TUGAS AKHIR



UNIVERSITAS ANDALAS

**Penerapan *Personal Selling* dan *Advertising* Produk Iconnet Pada PT PLN
ICON+ Kota Padang**

*Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk mendapatkan gelar Ahli Madya Program
Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Andalas*

Oleh:

SABINA KHARISMA KIFLI

2000512042

Dosen Pembimbing

Laela Susdiani, SE, M.Com

NIP. 19790722005012004

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
PROGRAM DIPLOMA III
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ANDALAS
2023**

ABSTRAK

Perusahaan dituntut aktif dalam memasarkan produknya agar produk mereka dapat diketahui dan konsumen tertarik melakukan pembelian. Perusahaan harus bisa mengkomunikasikan produk dengan baik supaya informasi terkait produk tersampaikan dengan jelas ke konsumen. Semakin tinggi *brand awareness* yang dibangun oleh perusahaan, maka semakin luas masyarakat mengetahui mengenai produk. Penyampaian promosi yang ditawarkan bisa lewat periklanan, penjualan pribadi, pemasaran langsung, hubungan masyarakat, dan promosi penjualan. Bauran komunikasi pemasaran yang diterapkan dalam PT PLN ICON+ Kota Padang berfokus pada kegiatan *personal selling* dan *advertising*.

Penelitian yang dilakukan oleh penulis pada kegiatan magang bersifat kualitatif dengan cara observasi langsung ke tempat magang dan melakukan wawancara dengan pihak PT PLN ICON+ Kota Padang. Penelitian dilakukan supaya bisa mengetahui bagaimana penerapan kegiatan *personal selling* dan *advertising* perusahaan tersebut.

Bauran komunikasi pemasaran yang dilakukan berfokus pada *personal selling* (memiliki tim sales dan agen) dan *advertising* (mencetak banner, brosur, spanduk, dan *online advertising*).

Kata Kunci : Bauran Komunikasi Pemasaran, Personal Selling, Advertising