

**Peran *Personal selling* dalam Mempertahankan Penjualan
Smartphone Samsung di Madura pada Masa Pandemi
COVID-19
(Studi Pada *Samsung Excellent Partner di Madura*)**

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengeksplorasi penerapan peran *personal selling* dalam mempertahankan penjualan Samsung SEP Madura pada masa pandemi COVID-19. Jenis penelitian ini menggunakan jenis metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Subjek dalam penelitian ini merupakan RSMO Madura, TL Pamekasan, SEC SEP Pamekasan, TL Bangkalan dan SEC SEP Bangkalan dengan instrumen penelitian (*Field Selling, Retail Selling, Eksekutif Selling*).

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknis analisis data yang dilakukan dengan reduksi data, penyajian data kemudian ditarik kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan banyak perubahan dalam beradaptasi di saat pandemi yang dilakukan oleh *personal selling* Samsung, baik untuk meningkatkan *sell out* atau meningkatkan *sell in*, dengan tujuan memperbaiki *growth* Samsung Madura.

Kata Kunci: *Personal selling, Field Selling, Retail Selling, Eksekutif Selling.*

***The Role of Personal selling in Maintaining Samsung
Smartphone Sales in Madura during the COVID-19
Pandemic
(Study at Samsung Excellent Partner in Madura)***

Abstract

This research aims to identify and explore the application of the role of personal selling in maintaining sales of Samsung SEP Madura during the COVID-19 pandemi. This type of research uses qualitative research methods with a qualitative descriptive approach. The subjects in this study are RSMO Madura, TL Pamekasan, SEC SEP Pamekasan, TL Bangkalan and SEC SEP Bangkalan with research instruments (Field Selling, Retail Selling, Executive Selling).

The data collection technique used in this study was to make observations, interviews and documentation. The data analysis technique was done by reducing the data, presenting the data and then drawing conclusions. The results of this study show that there are many changes in adapting to a pandemi by Samsung personal selling, either to increase sell out or increase sell in, with the aim of improving the growth of Samsung Madura.

Keywords: *Personal selling, Field Selling, Retail Selling, Executive Selling.*