

ABSTRAK

Pertumbuhan jumlah penduduk menjadi salah satu pemicu yang meramaikan pasar pembangunan dan bisnis rumah sakit di Indonesia. Pasar produk peralatan dan perlengkapan kesehatan terus meningkat. Bertumbuhnya kesadaran masyarakat akan kesehatan mendorong mereka untuk lebih peka terhadap berbagai penyakit yang mungkin timbul pada tubuhnya. Industri alat kesehatan di Tanah Air sulit untuk mencatatkan pertumbuhan yang tinggi mengingat kecilnya margin di sektor ini. Metode penelitian yang digunakan dengan pengumpulan data yaitu wawancara, dokumentasi dan observasi. Teknik pembahasan yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Bentuk promosi yang digunakan PT. Rayhan Alkesindo yaitu, Personal Selling (Penjualan personal), yaitu interaksi tatap muka dengan satu atau lebih pembeli prospektif untuk tujuan melakukan presentasi, menjawab pertanyaan atau pengadaan pesan. Ada tiga hal yang menjadi nilai tambah PT. Rayhan Alkesindo dalam melakukan promosi : PT. Rayhan Alkesindo mempunyai data mengenai kebutuhan pelanggan, Mendatangi langsung ke konsumen, dan Membuat tampilan baru yang kreatif dibandingkan dengan produk di pasar lain

Kata kunci: Promosi dan *Personal Selling*