



Pada gambar hasil penjualan Surya Yudha Park pada 17 Januari 2022 sampai dengan 28 Juni 2022, *income* yang diterima Surya Yudha Park mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Jika pada gambar sebelumnya dalam satu tahun Surya Yudha Park menghasilkan *income* hanya senilai Rp. 1.713.647.716,-, hanya membutuhkan waktu 6 bulan Surya Yudha Park dapat meningkatkan hasil penjualan mereka. Tercatat hasil penjualan Surya Yudha Park pada 17 Januari 2022 sampai dengan 28 Juni 2022 mendapatkan *income* senilai Rp. 3.831.533.994,- dengan total pengunjung sebanyak 25.593 pengunjung (belum ditambahkan dengan pengunjung perseorangan) dan untuk kamar hotel terjual mencapai 12.268 kamar.

V. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa *personal selling* yang dilakukan oleh Surya Yudha

Park pada tahun 2022 dapat dikatakan berhasil dan sukses karena melebihi *income* pada tahun 2021.

REFERENSI

Print References

- Book
 - Firmansyah, M. A. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Pasuruan: Penerbit Qiara Media.
 - Kotler, P. &. (2018). *Prinsip-Prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh*. Jakarta: Salemba Empat.
 - Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Evaluasi (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi)*. Bandung: Alfabeta.

Electronic References

- Journal
 - Herianto, B. M., & Hidayat, R. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Social Media Marketing Terhadap Keputusan Pembelian (studi Kasus Pada Authentic Guards Technology Di Bandung Tahun 2020). *eProceedings of Applied Science*, 6(3).
 - Bujangga, I. P. H., & Hidayat, R. (2019). Pengaruh Personal Selling Dan Fitur Iklan Di Media Sosial Terhadap Keputusan Pembelian Produk Indihome (Studi Kasus Pada Pt Telkom Turangga Tahun 2018). *eProceedings of Applied Science*, 5(1).