

***Personal Selling* Sebagai Strategi Promosi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta Dalam Menarik Calon Mahasiswa  
Baru**

***Personal Selling As a Promotional Strategy of Admissions Bureau  
Muhammadiyah University Of Yogyakarta In Order To Attracting The New  
Students Candidates***

**SKRIPSI**

Disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Strata 1  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Komunikasi  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



**Disusun oleh :**

**R. Putri Wahyu Rahmahwati**

**20080530021**

**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

**2012**

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan didepan Tim Penguji Skripsi Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, pada :

Hari : Senin  
Tanggal : 03 Desember 2012  
Tempat : Ruang Rapat Jurusan Ilmu Komunikasi  
Nilai :

## SUSUNAN TIM PENGUJI Ketua

Aswad Ishak, S.IP., M.SI.

Penguji I

Penguji II

Krisna Mulawarman, S.Sos., M.Sn.

Zein Muffarikh Muktaf, S.IP., M.Ikom

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana (S-1)  
Tanggal : 03 Desember 2012

Aswad Ishak, S.IP., M.Si.  
Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

## **HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : R. Putri Wahyu Rahmahwati  
NIM : 20080530021  
Program Studi : Ilmu Komunikasi

Menerangkan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar. Apabila kemudian hari karya ini terbukti merupakan hasil plagiat/menjiplak karya orang lain maka saya bersedia dicabut gelar kesarjanaannya.

Penulis,

**R. Putri Wahyu Rahmahwati**

## HALAMAN MOTTO

*“Tidak ada rahasia untuk menggapai sukses, sukses itu dapat terjadi karena persiapan, kerja keras dan mau belajar dari kegagalan”*

## *Halaman Persembahkan*

Dengan Ketulusan hatiku yang paling dalam, kupersembahkan karya kecilku ini untuk Kedua Orang Tua ku pelita hidupku, Kedua Kakak laki-laki ku yang terhebat dan seorang Laki-laki belahan jiwaku..

Terimakasihku atas semua pengorbanan yang telah kalian berikan kepadaku, atas doa yang senantiasa mengiringi setiap langkahku dan menjadi alarm pengingat saat lelah dan jenuh meraja.

Terimakasih pak, bu, mas dan aa udah jadi teladan yang baik untukku. Tanpa kalian mungkin skripsi ini hanya sebatas mimpi dan gak akan bisa jadi nyata seperti saat ini..

With Love

*Putri*

Alhamdulillah...

Terima Kasih Ya Allah telah memudahkanku dalam segala hal selama hidupku..

Dari hati yang paling dalam dan dengan segenap ketulusan hati, aku ucapkan terima kasihku kepada :

- Bapak Ir. H. M. Dasron Hamid, M.Sc selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Bapak Aswad Ishak, S.IP., M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi UMY serta Dosen pembimbing saya. Terima kasih pak sudah mau membimbing saya sampai bisa jadi S.Ikom. Meskipun saya terkadang sering malas-malasan. Maaf juga pa aswad jadi sering nulis "*sepertinya masih belum ada perubahan*" dikartu kuning saya gara-gara sering ga fokus. Trima Kasih pak..
- Bapak Krisna Mulawarman, S.Sos, M.Sn dan Bapak Zein Muffarih Muktaf, S.IP, M.Ikom selaku dosen penguji pendadaran saya yang sudah memberikan arahan dan masukan sehingga skripsi saya bisa seperti sekarang. Ibu Muria Endah Sokawati, S.IP., M.Si selaku dosen penguji proposal saya untuk saran dan kritikan yang tentunya membangun.
- Segenap Bapak/Ibu Dosen serta staff yang ada di Jurusan Ilmu Komunikasi UMY. Sudut pandang saya tentang perkuliahan yang ketat dan penuh *kehorroran* setiap kali memulai pelajaran berubah seketika saat bertemu dan dibimbing oleh bapak ibi sekalian. Santai dan dinamis namun tetap pada koridor yang seharusnya. Yang bukan hanya dapat menjadi dosen tapi juga menjadi teman yang asik untuk bertukar pikiran.
- Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian. Trima Kasih pada Ibu Dr. Siti Dyah Handayani S.E, M.M, selaku Kepala Biro Penmaru yang sudah memberi ijin dan bersedia menjadi narasumber saya.

- Babeh Jarwo a.k.a DJ\_Arwo alias tidak lain dan tidak bukan adalah R. Sudjarwo bapakku tersayang. Bapak yang dulu paling aku takutin sampe ga brani boong sedikitpun, tapi sekarang seiring waktu yang terus berlari akhirnya bapak bisa jadi orang yang paling bersahabat denganku. Paling bisa diajak curhat soal ini itu meskipun ujung-ujungnya jawabannya pasti "makanya dek sholat yang rajin, minta sm Allah. Insya Allah dek nanti ada jalannya, sabar ". Atau juga yang sering bilang "umur tuu ga ada yang tau dek " kalau udah males-malesan sholat, hehhe. walaupun emput udah lulus jangan brenti ingetin emput ya pak apalagi untuk sholat, hehhe. satu lagi pak, Jadi kapan emput boleh Nikah ?? hahaha, teteup. piss behh ☺
- Ibuku tersayang, tercinta dan tersegalanya, Salamah. Ibuku yang paling hebat. Makasih bu udh biayain emput smpe sekarang. Ibu yang sampe sekarang masih jadi temen tidur dirumah. Emput bangga jadi anaknya ibu, yang ga pernah putus asa dan selalu sabar dalam menghadapi segala persoalan hidup. Ibu yang hobinya jalan kaki kemana-mana, meskipun kakinya udh bengkak tetep aja ga mau naik becak. Jangan gitulah bu, ibu kan udah ga muda lagi saatnya perhatiin kesehatan ibu sendiri. Oke ?sehat terus yaaah, amien ☺
- Kedua kakak laki-lakiku, Mas R. Agung Sedayu dan R. Guruh Budi Utomo. Mau segalak apapun mas sama emput, emput tetep sayang dan cinta sama mas. Makasih udah jadi mas yang hebat dan bisa diandelin setiap saat, yang senantiasa menjaga dan memberi kenyamanan dan ketenangan lahir bathin.hehehhe ☺
- Belahan hatiku yang mampu membuatku nyaman dan tenang disampingnya, yang menjadi tempatku berteduh dari kerumitan dunia. Laki-laki yang insya Allah menjadi imamku dunia dan akhirat, Adi Sasmito. Aa sayang..neng udah lulus nih. Makasih ya aa sayang, udah jadi motivator pribadi neng, hehhe. Ga pernah brenti semangatn neng, Ga pernah bosan ingetin neng sampe akhirnya neng nyampe disini. Pokoknya aa juga harus semangat yaa, yakin aa bisa selesein semua tepat pada waktunya. Sayang aa nyadarin neng kalo sedetikpun neng gabisa beranjak dari aa. One Step Closer :\*

- 👉 Om Didi dan Bi Elin serta kedua anaknya Nanda dan Lydia. Makasih udah jadi orang tua kedua yang selalu kasih nasihat dan wejangan-wejangan, dorongan materi dan non materi, hehhe. Suatu saat emput mau balas segala kebaikan yang udah kalian kasih selama ini.
- 👉 Bapak Abdul Wachid dan Ibu Anissatin kedua orang tua Aa Adi Sasmito yang udah turut mendoakan yang terbaik untukku. Makasih ya pak..ibu.. 😊
- 👉 Keluarga Besar Sukatma Cirebon. Alm. Abah, Mkasih bah udah doaian emput, maaf emput blum kasih apa-apa untuk abah. Emak, Makasih udah ngasuh emput dari kecil, nganterin ke sekolah TK pake becak,hehe. Emput sayang sama abah dan Emak 😊
- 👉 Teman-Teman Kos Pak Arif: Mba Ambar, Mba Uwen, Nonik dan Lita. Begundal Kos Familia : Mba Anum, Mba Destri, Mba Anis, Mba Sri, Ning anak kelinci, Isti Paijo, Uci Tegal. Kos Wisma Muslimah : Tari dan Yuni. Makasih yaa kalian udah jadi bagian dari kisahku di Yogyakarta ini. Pokoknya kenangan ngeselin, nyenengin sampe sedih bakalan aku inget sampe kapanpun. bahagia pernah kenal sama kalian 😊
- 👉 Rempong Rangers: Intan, Sakti, Midha, Ovhie, Triska, Heri Cuplis, Dani 21, Iyan ceking, Hesti. Horee akhirnya lulus juga choyy..makasih yaa udah jadi sahabat yang mengesalkan sekaligus menyenangkan, tempat berbagi cerita. yang pasti dari kalian aku bisa belajar memahami karakter setiap orang yang berbeda-beda. Belajar untuk mendengarkan pendapat orang lain tentang diri kita dan belajar untuk bersaing dengan sehat. Ga ada temen karaokean lagi nih yg bisa nonton aku nyanyi "tua-tua keladi",hahahaha. Semoga waktu dan kesempatan berpihak pada kita yaa supaya kita bisa ketemu lagi..amien 😊
- 👉 The best team I ever have CEO (Creative Event Organizer). To all rangers, keep fight yaa.. tenang juga akhirnya CEO ada yang meneruskan. Dijaga baik-baik yaa CEO 😊



- Sahabatku Ovie, Ninda, Geni dan Caca.. makasih yaa udah mau temenan sama aku..hehehhe. Trima kasih untuk kebahagiaan dan cerita yang mewarnai hari-hariku disini.. ☺
- Sahabatku Misra Ayu dan Fikri Marzuki. Tak ada Ayu, piki pun jadi.hahhaha. Makasih ya ayu dan piki yang udah sering kasih ijin untuk nginep kalo kemalaman. Paling tau perasaan temannya yang sedih atau seneng. Bisa tau isi hati sebelum diungkapkan,,hiks hiks sedih ayu udah ga di Jogja ☹. Semoga kita masih dikasih kesempatan untuk ketemu lagi ya, amien ☺
- Sahabatku, Moch. Arfian Chaidir. Orang yang paling super duper teramat sangat tidak jelas, hahhaa. Tapi cukup menyenangkan menjadi teman dengan nasihat-nasihat yang terkadang WOW,hahha. Makasih udah jadi sahabatku selama ini, semoga tidak menyesal berteman denganku,hahhaha. Tolonglah sedikit aja jadi orang yang jelas gitu ar..hahahha.
- Sahabatku, Desi Setiawati. Berteman dari SMP sampe sekarang semakin aku menyadari kalau teman sejati itu ada. Beruntungnya aku punya sahabat sepertimu.. ☺
- Alumni IKASMANSA Jogja, Ikatan Alumni SMAN I Cirebon yang ada di Jogja. Wooyy kita lulus kih,,hehehhe. Tengkyuu yaa udah jadi teman jalan-jalan di Jogja. Wara-wiri kesana kesini, boros uang jajan wooy..hahha. gara-gara IKASMANSA jadi kenal sama alumni-alumni yang lain,hehhe.
- Indobarca Chapter Jogja.. gara-gara sering diajak ikutan acaranya jadi kenal sama kalian. Seneng bisa punya pengalaman dengan kalian dan yang pasti makin cinta sama FC.Barcelona,, Visca Barca !!
- Ahmad Bustomi alias Omy Siomay. Adiknya Aa Adi uncung yang Doyannya ngejekin terus, tapi kadang bisa jg jadi temen ngobrol yang asik,hehehe. Cepet dikelarin om TA nya ☺

- ✎ Untuk semua bagian dari Zelan Kost Putra ,Mas Aqua kuadrat, Mas Soto, Uni dan Uda Padang, Dimas Paijo tentara wanna be, Alm. Ibu Kost Zelan. Makasih yaa udah jadi bagian dalam ceritaku selama ini. Kalo bukan karna Aa ga bakalan nih kenal sm kost ini,hehhe.
- ✎ Mba Ani, yang selalu suka kasih nasehat dan tegurannya. Ngingetin dalam segala hal. Bisa jadi temen sekaligus tempat curhat yang bijak,hehhe, Makasih banyak mba Ani..
- ✎ Semuaaaaa orang dan teman-teman yang sudah ikut mendoakanku selama ini. Terima kasih yaa... heheheh. semoga Allah membalas semua kebaikan kalian dengan pahala yang banyaaakkkk, amien..hehehe...

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena berkat rahmat, hidayah dan karunia-Nya penulis telah berhasil menyelesaikan skripsi dengan judul “***Personal Selling* Sebagai Strategi Promosi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dalam Menarik Calon Mahasiswa Baru**”.

Skripsi ini dikerjakan demi memenuhi syarat guna memperoleh gelar sarjana Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Berbagai hambatan dan rintangan yang penulis temui sesungguhnya adalah ujian dari Allah SWT. Namun dibalik hambatan dan kendala-kendala tersebut penulis dapat memperoleh hikmah positif.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karenanya, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk penelitian masa yang akan datang. *Kebanggaan kita yang terbesar bukan karena tidak pernah gagal, tetapi bangkit kembali setiap kita jatuh (Confucius)*. Akhir kata, semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Yogyakarta, Desember 2012

**R. Putri Wahyu Rahmahwati**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xvi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xvii</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1.Latar Belakang .....	1
1.2.Rumusan Masalah .....	9
1.3.Tujuan Penelitian .....	9
1.4.Manfaat Penelitian .....	10
1.5.Kerangka Teori .....	10
1.5.1.Promosi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru Universitas Muhammadiyah Yogyakarta .....	10
1.5.2. <i>Personal Selling</i> Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	19

1.5.3. <i>Relationship Marketing</i> .....	28
1.6. Metode Penelitian .....	36
1.6.1. Jenis Penelitian .....	36
1.6.2. Waktu Dan Lokasi Penelitian .....	37
1.6.3. Teknik Pengumpulan Data .....	37
1.6.4. Teknik Analisis Data .....	38
1.6.5. Validitas Data .....	40
<b>BAB II. DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN .....</b>	<b>42</b>
2.1. Gambaran Umum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.	42
2.1.1. Sejarah Universitas Muhammadiyah Yogyakarta ..	42
2.1.2. Visi dan Misi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta .....	46
2.1.3. Tujuan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta ..	47
2.1.4. Motto Universitas Muhammadiyah Yogyakarta ....	49
2.1.5. Struktur Organisasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta .....	50
2.1.6. Fakultas di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta .....	51
2.1.7. Fasilitas Yang Dimiliki Oleh Universitas Muhammadiyah Yogyakarta .....	52
2.2. Gambaran Umum Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	53
2.2.1. Deskripsi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru	

UMY .....	53
2.2.2. Tugas Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY ....	53
2.2.3. Bagian Pelayanan yang ada di Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	54
2.2.4. Kegiatan Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY	55
2.2.5. Jalur Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	56
<b>BAB III SAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>59</b>
3.1. Sajian Data .....	59
3.1.1. Perencanaan <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	59
3.1.2. Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	67
3.1.3. Evaluasi Program <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	62
3.2. Pembahasan .....	82
3.2.1. Perencanaan <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	82
3.2.2. Pelaksanaan Program <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	89
3.2.3. Evaluasi Program <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....	96

<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>98</b>
4.1. Kesimpulan .....	98
4.2. Saran .....	100

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## **DAFTAR GAMBAR**

<b>Gambar 1 : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta .....</b>	<b>42</b>
---	-----------



## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1 : Daftar Asal Daerah Pendaftar UMY TA 2011/2012 .....</b>	<b>4</b>
<b>Tabel 2 : Jumlah Mahasiswa Yang Tercapai .....</b>	<b>8</b>
<b>Tabel 3 : Perbedaan Pemasaran Tradisional dengan Marketing Relationship .....</b>	<b>30</b>
<b>Tabel 4 : Fakultas di UMY .....</b>	<b>51</b>
<b>Tabel 5 : Kegiatan Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....</b>	<b>56</b>
<b>Tabel 6 : Analisis SWOT Biro PMB UMY .....</b>	<b>61</b>
<b>Tabel 7 : Jumlah Sekolah Yang Telah Dikunjungi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY .....</b>	<b>70</b>

## ABSTRAK

**Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**

**Jurusan Ilmu Komunikasi**

**Konsentrasi Public Relations**

**R. Putri Wahyu Rahmahwati**

***Personal Selling* Sebagai Strategi Promosi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dalam Menarik Calon Mahasiswa Baru**

**Tahun Skripsi : 2012 + 101 halaman + 17 halaman lampiran + 7 tabel + 1 gambar**

**Daftar pustaka : 24 Buku + 4 Sumber Online + 1 Sumber Lain**

Biro Penerimaan Mahasiswa Baru adalah salah satu Biro Pelayanan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta yang menangani urusan penerimaan mahasiswa baru dan promosi universitas. Promosi yang dilakukan yaitu dengan menggunakan *promotion mix* yang terdiri dari *advertising, sales promotion, publicity and public relations* dan *personal selling*. Penelitian ini mengangkat tema *personal selling* sebagai strategi promosi Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY dalam menarik calon mahasiswa baru. Setiap tahunnya mulai tahun 2009-2011 jumlah mahasiswa baru yang masuk kian meningkat. Peneliti memilih Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY sebagai obyek penelitian dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana *personal selling* yang dilakukan Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY dalam menarik calon mahasiswa baru dalam persaingan yang ketat. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan metode deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan pelaksanaan *personal selling* yang dilakukan oleh Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY untuk menarik calon mahasiswa baru. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif. Data dalam penelitian ini berasal dari wawancara dengan narasumber yaitu Kepala Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY dan kepustakaan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, *personal selling* yang dilakukan Biro Penerimaan Mahasiswa Baru UMY untuk menarik calon mahasiswa baru adalah dengan melakukan kunjungan ke SMA/SMK/Sederajat yang ada diseluruh Indonesia. Berdasarkan pada data hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa baik dalam perencanaan maupun pelaksanaan program *personal selling* masih ada kekurangan yang perlu diperbaiki.

**Kata kunci : Promosi, *Promotion Mix*, *Personal Selling***

## **ABSTRACT**

**Muhammadiyah University Of Yogyakarta**

**Faculty Of Social and Political Science**

**Department Of Communication**

**Concentration of Public Relations**

**R. Putri Wahyu Rahmahwati**

**20080530021**

**Personal Selling As a Promotional Strategy of Admissions Bureau Muhammadiyah University Of Yogyakarta In Order To Attracting The New Students Candidates**

**Year of Essay : 2012 + 101 pages + 17page appendix + 7 tables + 1 pictures**

**Bibliography : 24 books + 4 online media + 1 other source**

Admissions Bureau is one of service bureau of Muhammadiyah University of Yogyakarta which handle about the acceptance of new students and university promotion. The promotion by Admissions Bureau is using promotion mix that consist of advertising, sales promotion, publicity and public relations and personal selling. The theme of this research is about personal selling that used by Admissions Bureau as a promotional strategy in order to attracting new students candidates. Since the year of 2009-2011 the number of new students that incoming to UMY are increase. The researcher choose Admissions Bureau as the object of research in order to know how Admissions Bureau of UMY conducted personal selling to attracting the new students candidates in this intense competition. The type of this research is qualitative with the method of qualitative description that describe the implementation of personal selling which conducted by Admissions Bureau UMY to attract the new students candidates. Data analysis techniques that use in this research is qualitative data analysis. The source of this research are come from interview with the Head of Admissions Bureau UMY and some literatures. According to this research, personal selling that conducted by Admissions Bureau UMY to attracting the new students candidates is by visiting SMA/SMK/equal existing in Indonesia. Based on data from result and discussion this research, researcher conclude that not only in planning stage but also implementation stage there are still shortage that must be repaired.

**Key words : Promotion, Promotion Mix, Personal Selling**