

**IMPLEMENTASI PERSONAL SELLING UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN JAVA COFFEE PADA PERUSDA PERKEBUNAN TLOGO
KAB.SEMARANG**

Fajar Rohmanto

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *personal selling* seperti apakah yang diterapkan oleh Java Coffee untuk meningkatkan penjualan produknya, *personal selling* yang diterapkan oleh Java Coffee dengan cara mendatangi langsung para konsumen sehingga Java Coffee bisa melihat secara langsung respon dari para konsumen, ketika konsumen merespon maka disinilah kesempatan Java Coffee untuk memberikan penjelasan tentang keunggulan-keunggulan produk Java Coffee dengan diterapkannya *personal selling* pendapatan yang diperoleh Java Coffee meningkat peningkatan dari tahun 2016 ke 2017 yaitu bisa dilihat dari pengasilan penjualan tahun 2016 mendapatkan penghasilan dari penjualan semua produk Java Coffe sebesar Rp 220.490.050 sedangkan pada tahun 2017 Java Coffe mendapatkan penghasilan sebesar Rp 237.344.900 jumlah pendapatan tersebut jelas-jelas mengalami peningkatan yaitu sebesar Rp 16.854.850 akibat dilakukannya kegiatan *personal selling* penjualan pada tahun 2017 mengalami peningkatan

Kata Kunci: implementasi *personal selling*, Meningkatkan jumlah penjualan.