

EVALUASI *PERSONAL SELLING* PADA CV. 3KANAL SOLUSI MEDIA YOGYAKARTA

Reza Meisella

Abstrak

Perusahaan harus mampu memadukan elemen-elemen IMC (*Integrated Marketing Communications*) ke dalam sebuah program terkoordinasi yang memudahkannya dalam mewujudkan tujuan pemasaran, karena jika setiap elemen tidak dapat berjalan bersama dan beriringan maka perusahaan akan mengalami banyak kendala dan masalah sehingga tidak dapat mewujudkan tujuan perusahaan dengan maksimal. Pada perusahaan CV 3Kanal Solusi Media saat ini perlu berupaya meningkatkan kualitas *sales person* mengenai *product knowledge*, *creativity* dan *empathy*. Aspek yang sangat penting didalam *product knowledge* adalah pemahaman seputar produk dari seorang *sales person* saat mendemonstrasikan mengenai spesifikasi produk, manfaat produk, sifat produk juga dapat menanggapi pertanyaan yang diberikan oleh konsumen. Aspek yang juga penting didalam *creativity* dan *empathy* yaitu kreatifitas yang menunjuk kepada kemampuan *sales person* dalam mempromosikan produk dan keahlian *sales person* dalam menyampaikan kepedulian terhadap konsumen. *Personal selling* merupakan komunikasi langsung antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk dengan calon pelanggan dan membentuk suatu pemahaman pada suatu produk sehingga calon pelanggan akan mencoba dan membelinya. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, metode pada penelitian ini menggunakan metode penelitian survei yang diambil dari sampel menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data pokok memakai teknik *scale likert* dengan jumlah sampel 30 responden yang diperoleh dari hasil perhitungan menggunakan rumus slovin. Responden dalam penelitian ini berupa perusahaan atau instansi yang pernah memakai maupun yang belum pernah memakai jasa dari CV 3Kanal Solusi Media. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama kepada setiap anggota populasi untuk menjadi sampel. Dari hasil penelitian secara keseluruhan terdapat pengaruh yang signifikan dari *personal selling* terhadap penjualan. Dengan demikian, maka penulis memberikan saran sebaiknya perusahaan CV. 3Kanal Solusi Media memperbaiki dari segi strategi. Terdapat dua strategi yang penulis sarankan untuk diperbaiki yaitu, strategi umum dan strategi pendekatan individual.

Kata Kunci: *Personal Selling, Pemasaran.*

PERSONAL SELLING EVALUATION ON CV. 3KANAL SOLUSI MEDIA YOGYAKARTA

Reza Meisella

Abstract

Companies must be able to integrate IMC elements (Integrated Marketing Communications) into a coordinated program that makes it easier to achieve marketing goals, because if each element cannot go together and side by side, the company will get many obstacles and problems so that it cannot realize the company's goals with maximum. At present, the company CV 3Kanal Solusi Media needs to strive to improve the quality of sales persons regarding product knowledge, creativity and empathy. The most important aspect in product knowledge is an understanding of the product from a sales person when demonstrating product specifications, product benefits, product properties and can also respond to questions given by consumers. Another important aspect in creativity and empathy is creativity which refers to the sales person's ability to promote products and the sales person's expertise in conveying concern for consumers. Personal selling is direct communication between a seller and a potential customer to introduce a product to a potential customer and form an understanding of a product so that the prospect will try and buy it. The type of research used descriptive quantitative, the method in this research used survey research methods taken from samples using a questionnaire as a means of collecting basic data using the Likert scale technique with a sample size of 30 respondents obtained from the calculation using the Slovin formula. Respondents in this research are companies or agencies that have used or have never used the services of CV 3Kanal Solusi Media. Sampling in this research uses probability sampling techniques, namely sampling techniques that provide equal opportunities for each member of the population to become a sample. From the results of the research as a whole, there is a significant effect of personal selling on sales. Thus, the authors suggest that CV. 3Kanal Solusi Media should improve in terms of strategy. There are two strategies that the authors suggest to improve, namely, a general strategy and an individual approach strategy.

Keywords: *Personal Selling, Marketing*