


PENERAPAN *PERSONAL SELLING* PADA SKH KEDAULATAN RAKYAT

Novi Hariyanti

Abstrak

Penelitian ini dilakukan di SKH Kedaulatan Rakyat. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui sejauh mana penerapan strategi *personal selling* yang dilakukan SKH Kedaulatan Rakyat. *Personal selling* adalah strategi komunikasi yang menawarkan produk kepada konsumen secara langsung, sehingga dapat mempengaruhi keputusan pelanggan, dalam menggunakan produk perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode perolehan data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan *personal selling* yang dilakukan oleh SKH Kedaulatan Rakyat belum maksimal, sehingga promosi yang dilakukan tidak dapat mencapai target perusahaan. Penerapan *personal selling* dalam menawarkan iklan kepada pelanggan melakukan enam tahapan yaitu mengprospek dan pengkualifikasian, pra-pendekatan, presentasi dan demotransi, mengatasi keberatan, penutupan, tindak lanjut dan pemeliharaan.

Kata Kunci : *Personal Selling*

 8/9 '21



IMPLEMENTATION OF PERSONAL SELLING IN SKH KEDAULATAN RAKYAT

Novi Hariyanti

Abstract

This research was conducted at SKH Kedaulatan Rakyat. The purpose of this study was to analyze and determine the extent to which the personal selling strategy was implemented by SKH Kedaulatan Rakyat. Personal selling is a communication strategy that offers products to consumers directly, so that it can influence customer decisions in using the company's products. The method used in this study is a descriptive research method with a qualitative approach. Methods of data acquisition in this study are observation, interviews and documentation. The results of the analysis of this study indicate that the application of personal selling carried out by SKH Kedaulatan Rakyat has not been maximized, so that the promotions carried out cannot achieve the company's targets. The application of personal selling in offering advertisements to customers involves six stages, namely prospecting and qualification, pre-approach, presentation and demonstration, overcoming objections, closing, follow-up and maintenance.

Keywords : *Personal Selling*

