

# **KEGIATAN SALES PERSON DALAM PERSONAL SELLING PADA SURAT KABAR HARIAN RADAR JOGJA**

**Zulkifli Duwila**

## **Abstrak**

*Personal selling* merupakan salah satu alat pemasaran yang berpengaruh dalam kegiatan pemasaran karena melalui kegiatan *personal selling* seorang pemasar dapat memberikan informasi secara detail dan langsung kepada konsumen mengenai kelebihan perusahaan. Salah satu langkah-langkah *personal selling* adalah Presentasi dan Demonstrasi, dimana didalamnya terdapat *Sales person* dengan tujuan menyampaikan informasi mengenai produk kepada konsumen, menggunakan pendekatan fitur, keunggulan (*advantage*), manfaat (*benefit*), dan nilai (*value*). *Sales person* adalah individu yang menawarkan suatu produk dalam suatu proses penjualan. Untuk itu seorang *sales person* harus selalu belajar dan mengasah keterampilan untuk dapat berkomunikasi dengan baik. Kehadiran seorang *sales person* dalam kegiatan *personal selling* sangat mampu menarik perhatian konsumen. Tujuan penulisan ini untuk mengetahui kegiatan yang mencakup peran, tugas, dan fungsi serta kelebihan dan kelemahan *Sales Person* dalam *Personal Selling* pada Surat Kabar Harian Radar Jogja. Penulisan ini penulis terjun langsung untuk melakukan aktivitas magang di Surat Kabar Harian Radar Jogja. Aktivitas magang ini sendiri dilakukan dalam 30 (tiga puluh) hari kerja yang dimulai pada tanggal 17 Oktober 2017 hingga 23 November 2017, pelaksanaan magang dimulai dari pukul 08.00-16.00 WIB pada hari Senin sampai Jumat, dan pukul 08.00-12.00 WIB pada hari Sabtu. Hasil penulisan ini berdasar dari aktivitas magang yang dilakukan penulis. Hasil penulisan, *sales person* mempunyai peran yang sangat penting. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh *sales person* dalam *personal selling* adalah melakukan promosi ke Hotel-Hotel, Rumah Sakit, Kampus, dan Perumahan-Perumahan.

**Kata Kunci** : *Sales Person, Personal Selling, Langkah-langkah Personal Selling, Peran, Tugas, Fungsi, dan Kelebihan dan Kelemahan Sales Person.*