**ANALISIS *PERSONAL SELLING* PADA PT. BISI INTERNASIONAL TBK CABANG NUSA TENGGARA BARAT**

**Danial Akbar Abinata**

**Abstrak**

Permasalahan yang terjadi pada PT. BISI International Tbk Cabang Nusa Tenggara Barat yaitu pada penjualan yang masih belum mencapai target terutama pada benih jagung hibrida. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *personal selling* pada PT. BISI International Tbk Cabang Nusa Tenggara Barat. Sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu berdasarkan kriteria tertentu yaitu karyawan yang mengetahui secara mendalam mengenai permasalahan yang ada terutama mengenai *personal selling* yang berfokus pada produk jagung hibrida.Narasumber yang ditunjuk pada penelitian ini berjumlah dua narasumber yaitu manaje rpemasaran dan *sales* cabang Nusa Tenggara Barat. Penelitian ini menggunakan dua metode pengambilan data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dengan melakukan wawancara langsung dengan narasumber, sedangkan data sekunder berupa dokumen-dokumen perusahaan terutama yang menyangkut mengenai data *personal selling.* Metode analisis data yang digunakan yaitu dengan metode deskriptif kualitatif yaitu proses evaluasi pemasaran. Hasil penelitian membuktikan bahwa aktivitas *personal selling* yang dijalankan oleh perusahaan sudah dalam kategori efektif dengan tingkat persentase sebesar 78,57% dari target yang ditetapkan. Namun pada saat penawaran masih terdapat kendala seperti komunikasi *skill* dan *product knowledge* yang masih rendah, masalah covid 19, dan sulitnya mempengaruhi konsumen yang sudah menggunakan produk lain.

**Kata Kunci:***Benih Jagung Hibrida, Penjualan, Personal Selling.*



***PERSONAL SELLING ANALYSIS AT PT. BISI INTERNASIONAL TBK***

***WEST NUSA TENGGARA BRANCH***

***Danial Akbar Abinata***

***Abstract***

*The problems that occur in PT. BISI International Tbk West Nusa Tenggara Branch, namely sales that have not yet reached the target, especially in hybrid corn seeds. This study aims to analyze personal selling at PT. BISI International Tbk West Nusa Tenggara Branch. The sample in this study used a purposive sampling technique that is based on certain criteria, namely employees who know in depth about the existing problems, especially regarding personal selling which focuses on hybrid corn products. There were two resource persons appointed in this study, namely the marketing and sales managers of the West Nusa Tenggara branch. This study used two data collection methods, namely primary data and secondary data. Primary data by conducting direct interviews with sources, while secondary data in the form of company documents, especially those concerning personal selling data. The data analysis method used is descriptive qualitative method, namely the marketing evaluation process. The results of the study prove that the personal selling activities carried out by the company are in the effective category with a percentage level of 78,57% of the target set. However, at the time of the offer there were still obstacles such as low communication skills and product knowledge, the problem of covid 19, and the difficulty of influencing consumers who were already using other products.*

***Keywords:*** *Hybrid Corn Seeds, Sales, Personal Selling.*