



## FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

### UNIVERSITAS MERCU BUANA JAKARTA

Nama : Aden Ruslih Hidayat  
NIM : 44310110045  
Judul : STRATEGI PERSONAL SELLING PT. SOEN PERMATA  
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN TAHUN 2014  
Bibliografi : 5 Bab + 92 Halaman + 1 Lampiran + 2 Tabel + 3 Gambar  
17 Buku, 3 Jurnal, 1 Referensi Internet

#### ABSTRAKSI

Untuk dapat memasarkan produk kepada konsumen, perusahaan harus menetapkan strategi promosi yang tepat, yaitu mengetahui selera konsumen dan harus dapat menganalisa kebutuhan pasar serta bagaimana perusahaan dapat mengkomunikasikan produk yang dihasilkannya kepada konsumen. Promosi berpengaruh dalam meningkatkan penjualan karena didalam kegiatan promosi perusahaan berusaha untuk menciptakan daya tarik dan kesan yang baik terhadap produk yang dihasilkan sehingga tumbuh keyakinan dan minat konsumen untuk membeli. Salah satu bauran promosi adalah personal selling. Personal selling merupakan suatu bentuk promosi yang menggunakan komunikasi langsung yang memungkinkan adanya komunikasi dua arah antara tenaga penjual dengan calon konsumen sehingga penjual harus aktif mendatangi konsumen untuk menawarkan produk.

Pada personal selling, PT Soen Permata menjalankan tahapan-tahapan kegiatan personal selling. Dalam menjalankan kegiatan personal selling, PT Soen Permata menggunakan strategi personal selling dalam meningkatkan penjualannya yaitu, Analisa (Analisis), Perencanaan (Planing), Implementasi (Implementation), Evaluasi (Control). (APIC)

Metode penelitian yang dilakukan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif jenis penelitian deskriptif dengan melakukan studi pustaka dan wawancara secara mendalam dengan beberapa nara sumber dari PT. Soen Permata dan konsumen.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, PT. Soen Permata menggunakan konsep *APIC* ( *Analysis, Planning, Implementasi and Control* ) dan bauran promosi personal selling yang digunakan untuk mencapai tujuan dalam peningkatan penjualan tahun 2014

Kesimpulan yang didapat diakhir hasil penelitian ini adalah bahwa strategi personal selling dengan konsep *APIC* ( *Analysis, Planning, Implementasi dan Cotrol* ) dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan produk.