

ABSTRAK

Nama : Fitriana Sari, Nim : 1420220009, Judul : Analisis *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* di Karang Malang, Gebog, Kudus)

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan serta memberi gambaran mengenai pelaksanaan *personal selling* dalam meningkatkan penjualan, serta yang menjadi faktor pendukung dan penghambatnya. Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif yaitu desain penelitian yang disusun dalam rangka memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek atau objek penelitian yang berfokus pada penjelasan sistematis tentang fakta yang diperoleh saat penelitian dilakukan. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yaitu dengan melalui pendekatan pendahuluan, melakukan presentasi dan peragaan, mengatasi keberatan, menutup penjualan, serta pelayanan sesudah penjualan. Adapun yang menjadi faktor pendukung dalam pelaksanaan *personal selling* yaitu keunikan produk, desain motif produk, serta pewarnaan produk. Sedangkan yang menjadi faktor penghambat dari pelaksanaan *personal selling* yaitu adanya pesaing atau *kompetitor* serta sulitnya mencari tenaga kerja yang terampil. Adapun solusi yang dapat diberikan yaitu dengan cara tetap fokus pada tujuan usaha serta kreatif dan inovatif, memberikan pelatihan secara berkala kepada seluruh karyawan.

Kata Kunci: *Personal Selling, Promosi, Penjualan*