

ABSTRAK

Proyek dan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *personal selling* guna menarik klien pada CV Mitra Duta Selaras. Metode penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif. Hasil penelitian menyatakan bahwa penerapan *personal selling* di CV Mitra Duta Selaras dimulai dari menentukan segmentasi pasar, melakukan pendekatan, penelurusan informasi, penyajian, penanganan keluhan, dan penutup. Gambaran *personal selling* di CV Mitra Duta Selaras adalah dengan menawarkan konsep andalan yang terdiri dari konsep unik dan konsep yang mengedepankan pertemuan tatap muka. Bentuk – bentuk *personal selling* yang diterapkan CV. Mitra Duta Selaras di antaranya *retail selling*, *field selling* dan *executive selling*. Sementara hambatan yang dihadapi CV. Mitra Duta Selaras adalah faktor SDM, faktor klien dan faktor konektivitas.

Kata kunci: Pemasaran, *Personal Selling*

ABSTRACT

This project and research aims to determine the application of personal selling to attract clients to CV. Aligned Ambassador Partners. This research method is descriptive qualitative. The data analysis technique used is qualitative analysis. The research results state that the application of personal selling at CV. Mitra Duta Selaras starts from determining market segmentation, approaching, searching for information, presenting, handling complaints and closing. Overview of personal selling on CV. Mitra Duta Selaras is offering a flagship concept consisting of unique concepts and concepts that prioritize face-to-face meetings. Forms of personal selling applied by CV. Duta Selaras partners include retail selling, field selling and executive selling. Meanwhile, the obstacles faced by CV. Duta Selaras Partners are HR factors, client factors and connectivity factors.

Keywords: Marketing, Personal Selling