

**ANALISIS KEGIATAN PENJUALAN PERSONAL DALAM
MENINGKATKAN PENYALINAN PRODUK JELAJAH KOPI DRIP DI
KEDAI JELAJAH KOPI**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi
Universitas Pakuan**

**Disusun Oleh:
TABAH SAPUTRA WIBISONO
044115163**



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU BUDAYA
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR
JUNI 2020**

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang disusun oleh:

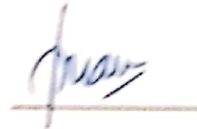
Nama : Tabah Saputra Wibisono
NPM : 044115163
Judul : Analisis Kegiatan Penjualan Personal Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Jelajah Kopi Drip di Kedai Jelajah Kopi

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian dari persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Budaya Universitas Pakuan Bogor.

DEWAN PENGUJI

Menyetujui

Pembimbing I : Imani Satriani, M.Si
NIK. 1.0616 049 763



Pembimbing II : Dr. Dwi Rini S. Firdaus, M.Comm
NIK. 1.0113 001 607



Pembaca : Diana Amaliasari, M.Si
NIK. 1.0113 001 606



Ditetapkan di : Bogor
Tanggal: : 03 Juni 2020


Dekan Fakultas
Ilmu Sosial dan Ilmu Budaya



Dr. Agnes Setyowati H., M.Hum
NIK : 1 0295 006 229



Ketua Program Studi



Muslim M.Si
NIK: 1 0909 048 513

ABSTRAK

Tabah Saputra Wibisono 0441 15 163, 2019 "Analisis Kegiatan Penjualan Personal Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Jelajah Kopi DRIP DI Kedai Jelajah Kopi". Program Manajemen Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Budaya, Universitas Pakuan Bogor. Dibawah bimbingan Imani Satriani dan Dwi Rini S. Firdaus

Penulisan laporan Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan strategi penjualan personal yang dilakukan oleh Kedai Jelajah Kopi untuk meningkatkan penjualan produk Jelajah Kopi Drip dan untuk mengetahui bagaimana cara kinerja tenaga penjualnya dilihat dari faktor-faktor yang dapat memberikan informasi, presentasi, pemenuhan kebutuhan konsumen, dan hubungan baik dengan konsumen. Penelitian ini menggunakan teori dari Kotler dan Keller (2009) mengenai langkah-langkah kegiatan penjualan personal, dan pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, dan metode data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah lebih menekankan untuk mencari pelanggan baru, mengingat produk tersebut adalah produk baru dari Kedai Jelajah Kopi sehingga masih butuh kesadaran merek yang tinggi dari masyarakat, dan program-program promosi yang sudah dibuat oleh manajemen membantu tenaga penjual dalam menawarkan produk kepada calon konsumen.

Kata Kunci : Jelajah Kopi Drip, Kopi Drip, Kedai Jelajah Kopi, Penjualan Personal