

ABSTRAK

Gladys Bellia Agatha (00000008959)

IMPLEMENTASI *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK HERBAL DI KLUB NUTRISI PODJOK MANIES

(xiii + 80 halaman: 7 gambar; 4 tabel; 5 lampiran)

Kata kunci: *Personal Selling*, Herbalife

Bisnis yang sedang berkembang di Indonesia salah satunya *Multilevel Marketing (MLM)*. Terdapat beberapa perusahaan yang memasarkan produk herbal salah satunya Herbalife. Herbalife memiliki metode penjualan melalui Klub Nutrisi, karena sangat berpengaruh di Indonesia saat ini. Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana implementasi *Personal Selling* dalam meningkatkan penjualan produk herbal di Klub Nutrisi Podjok Manies.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian studi kasus. Pengumpulan data penelitian dilakukan dengan data primer, yaitu wawancara dan observasi non-partisipan, serta data sekunder berupa studi kepustakaan dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pemilik Klub Nutrisi Podjok Manies dan konsumen yang sedang magang di Klub Nutrisi Podjok Manies.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Personal Selling* yang dilakukan oleh pemilik Klub Nutrisi Podjok Manies yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap pelaksanaan strategi pendekatan individual yaitu lima tahap sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Agus Hermawan dan Kotler, mulai dari perhatian, menarik minat, hasrat, tindakan, dan juga kepuasan dan semua tahap pelaksanaan dalam strategi *Personal Selling* juga dilakukan oleh pemilik Klub Nutrisi Podjok Manies dari mencari calon konsumen hingga melakukan tindak lanjut terhadap calon konsumen.

Referensi: 31 (1997–2013)

ABSTRACT

Gladys Bellia Agatha (00000008959)

PERSONAL SELLING IMPLEMENTATION IN IMPROVING HERBAL PRODUCT SALES IN PODJOK MANIES NUTRITION CLUB

(xiii + 80 pages: 7 pictures; 4 tables; 5 attachments)

Keywords: Personal Selling, Herbalife

One of the growing business in Indonesia is Multilevel Marketing (MLM). There are several companies that market herbal products and one of them is Herbalife. Herbalife has a sales method through the Nutrition Club, because it is very influential in Indonesia now. Therefore, this study aims to find out the implementation of personal selling method by Podjok Manies Nutrition Club to increase their selling on Herbal products.

This research uses the qualitative approach with the case study method. Data collection is carried out through interviews and non-participant observation as sources of primary data, and literature and document study as sources of secondary data. The interview was conducted to the owner and consumer that had an internship at Podjok Manies Nutrition Club.

The result of the research shows that Personal Selling done by owner of Podjok Manies Nutrition Club is preparation stage, implementation stage, and implementation stage of individual approach strategy that is five stages in accordance with the theory proposed by Agus Hermawan and Kotler, ranging from attention, interest, desire, and also the satisfaction and all stages of implementation in Personal Selling strategy is also done by Podjok Manies Nutrition Club owner from looking for potential customers to follow up on potential customers.

Reference: 31 (1997–2013)