

## ABSTRAK

Peran komunikasi *personal selling* sangatlah penting karena merupakan aspek penting dalam keseluruhan misi serta suksesnya penjualan. Strategi yang matang wajib digunakan sebuah perusahaan agar keseluruhan tujuan yang diinginkan oleh perusahaan bisa tercapai dengan maksimal dalam mendapatkan pelanggan. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui strategi *personal selling* dalam meningkatkan penjualan pada perusahaan PT. Gogomedia Visindo. Jenis penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif dengan menggunakan metode wawancara, pendokumentasian dan pengumpulan informasi melalui observasi sebagai metode pengumpulan data aktual sehingga mempermudah dalam mengolah data penelitian. Hasil pembahasan strategi komunikasi *personal selling* dalam meningkatkan penjualan pada perusahaan PT Gogomedia Visindo dapat dilihat bahwa perusahaan telah memiliki strategi yang cukup efektif dalam menjaga kestabilan penjualan produk. PT Gogomedia Visindo memanfaatkan strategi *follow up data* dan juga *up selling* yang memiliki efektivitas mencapai 50-60% keberhasilannya. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran komprehensif tentang bagaimana PT Gogomedia Visindo dapat memanfaatkan strategi komunikasi *personal selling* untuk meningkatkan penjualan. Temuan ini diharapkan dapat memberikan wawasan praktis bagi perusahaan sejenis dalam menghadapi tantangan dan peluang untuk terus berkembang.

**Kata Kunci : Strategi Komunikasi, Komunikasi Pemasaran, Personal Selling, Meningkatkan Penjualan**

## ABSTRACT

*The role of personal selling communication is very important because it is an important aspect in the overall mission and sales success. A company must use a mature strategy so that the overall goals desired by the company can be achieved optimally in getting customers. The purpose of this research is to determine personal selling strategies in increasing sales at PT. Gogomedia Visindo. This type of research uses descriptive qualitative methods using interviews, documentation and collecting information through observation as a method for collecting actual data, making it easier to process research data. The results of the discussion of personal selling communication strategies in increasing sales at the company PT Gogomedia Visindo can be seen that the company has a strategy that is quite effective in maintaining the stability of product sales. PT Gogomedia Visindo utilizes follow up data and up selling strategies which have an effectiveness of reaching 50-60% success. It is hoped that the research results will provide a comprehensive picture of how PT Gogomedia Visindo can utilize personal selling communication strategies to increase sales. It is hoped that these findings can provide practical insight for similar companies in facing challenges and opportunities to continue to develop.*

**Keywords: Communication Strategy, Marketing Communication, Personal Selling, Increasing**