

ABSTRAK

Penulisan Laporan Tugas Akhir bertujuan untuk mengetahui bagaimana kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh Perum BULOG Kantor Wilayah Jambi dan apa saja kendala dalam kegiatannya. Penulisan laporan tugas akhir ini disusun menggunakan metode deskriptif kualitatif, dimana laporan dijabarkan secara tertulis dengan deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari pengamatan menunjukan bahwa Perum BULOG Kantor Wilayah Jambi melakukan promosi dengan penjualan langsung yaitu *personal selling* dalam kegiatan penjualannya. Tujuan promosi yang biasa dilakukan antara lain yaitu memberi informasi, membujuk, dan sebagai pengingat. Dalam melakukan kegiatan *personal selling* Perum BULOG Kantor Wilayah Jambi mengalami beberapa kendala. Walaupun begitu kegiatan *personal selling* yang dilakukan cukup efektif.

Kata Kunci : BULOG, *Personal Selling*, Promosi

ABSTRACT

The purpose of writing the Final Project Report is to find out how the personal selling activities carried out by Perum BULOG Jambi Regional Office and what are the obstacles in their activities. The writing of this final report was prepared using a qualitative descriptive method, where the report was described in writing with a description in the form of words and language. Collecting data using the method of observation, interviews and documentation. The results of the observations show that Perum BULOG Jambi Regional Office conducts promotions with direct sales, namely personal selling in its sales activities. Promotional objectives that are usually carried out include providing information, persuading, and as a reminder. In carrying out personal selling activities, Perum BULOG Jambi Regional Office encountered several obstacles. However, the personal selling activities carried out are quite effective.

Keywords: BULOG, Personal Selling, Promotion