**ABSTRAK**

Sarah Ester Juliana / 67150591 / 2019 / Fungsi *Salesperson* pada Penjualan Produk Persediaan Industri Pertanian PT. Rumah Bio Indonesia / Pembimbing: Deavvy M. R. Y. Johassan, S.Sos., M.Si

Dalam menjual produk industri, penggunaan tenaga *salesperson* merupakan hal yang sangat penting. Seperti yang ada pada penjualan produk persediaan industri pertanian yang dilakukan oleh PT. Rumah Bio Indonesia yang menggunakan tenaga *salesperson* dalam menjual pupuk organik, bio pestisida, dan sebagainya. Namun, menurut pengamatan peneliti, informasi mengenai fungsi-fungsi *salesperson* dalam penjualan produk persediaan industri pertanian masih jarang tersingkap. Oleh sebab itu, peneliti hendak mencari tahu bagaimana fungsi *salesperson* bagi perusahaan pada penjualan produk persediaan industri pertanian di PT. Rumah Bio Indonesia.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan salah satu bauran komunikasi pemasaran yaitu *personal selling*, yang di dalamnya juga memuat penjelasan mengenai fungsi *salesperson*. Peneliti melakukan penelitian pada PT. Rumah Bio Indonesia, yaitu salah satu perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan distribusi sarana dan prasarana pertanian. PT. Rumah Bio Indonesia menjual produk persediaan industri pertanian, seperti pupuk organik dan biopestisida.

Peneliti menggunakan desain penelitian kualitatif dengan tipe deskriptif. Peneliti menggunakan tipe deskriptif untuk mendeskripsikan hasil temuan atau penelitian yang didapat. Data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara dengan para informan. Peneliti mengumpulkan data dengan teknik wawancara semi-struktur yang dilakukan bersama Direkturdan para *salesperson* PT. Rumah Bio Indonesia. Validitas dari penelitian ini didapatkan dari verifikasi melalui triangulasi sumber, melalui verifikasi dari pihak ahli yaitu Komisaris atau pemilik PT. Rumah Bio Indonesia.

Dari penelitian ini, peneliti dapat mengetahui informasi mengenai proses *personal selling* dan fungsi *salesperson* pada penjualan produk persediaan industri pertanian. Peneliti mengetahui bahwa inti dari proses *personal selling* pada PT. Rumah Bio Indonesia adalah presentasi produk dan uji demplot, *closing* atau penjualan produk, dan pelayanan purna jual berupa membangun komunikasi dan mengatasi kendala pembeli. Peneliti juga menemukan penjelasan fungsi-fungsi *salesperson* bagi perusahaan dalam penjualan produk persediaan industri pertanian, yaitu menciptakan pembeli baru, menjual lebih banyak kepada pembeli saat ini, dan menyediakan informasi pasar kepada perusahaan.

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa *salesperson* pada penjualan produk persediaan industri pertanian PT. Rumah Bio Indonesia melakukan fungsi-fungsi yang sesuai dengan konsep. Fungsi yang pertama adalah menciptakan pembeli baru, dilihat dengan adanya penambahan 500 klien dari tahun 2017 ke tahun 2018. Fungsi yang kedua adalah menjual lebih banyak kepada pembeli saat ini, dilihat dengan adanya penjualan produk baru yang ditujukan kepada pembeli saat ini. Fungsi yang ketiga adalah menyediakan informasi pasar, berkaitan dengan informasi-informasi yang diberikan *salesperson* sesuai dengan kondisi di daerah masing-masing, informasi diberikan saat pertemuan di kantor pusat, di Jakarta.

Kata Kunci: fungsi *salesperson*, produk persediaan industri, industri pertanian.