

ABSTRAKSI

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

Departemen Ilmu Komunikasi

Konsentrasi Advertising

Redy Afrians

Aktivitas *Personal Selling* Pada Perusahaan Pengembang Website Lampung Web Dalam Meningkatkan Jumlah Klien (Periode Tahun 2011-2012)

Tahun Skripsi: 2013.xi + 89 Halaman + 1 Lampiran

Daftar Kepustakaan: 12 buku + 3 sumber *online*

Penelitian ini mengenai aktivitas *personal Selling* pada perusahaan pengembang *website* Lampung Web dalam meningkatkan jumlah klien (periode Tahun 2011-2012). Dipandang dari pemanfaatan teknologi internet sebagai kegiatan yang produktif melalui layanan kepemilikan dan pengembangan situs internet, pengguna internet di Provinsi Lampung tergolong masih rendah. Hal tersebut dapat dilihat dari masih minimnya profil perusahaan atau organisasi, media jual beli *online* dan blog yang berasal dari Lampung. Fakta ini merupakan peluang baik bagi para pengembang situs seperti *web developer*, *web desainer* dan *webmaster* di Lampung untuk menawarkan jasa pengembangan situs internet melalui perusahaan jasa yang dimilikinya. Persaingan perusahaan jasa penyedia *web hosting* dan desain di Lampung saat ini semakin ketat, terutama dalam memilih strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan jumlah klien dan memimpin pasar. Lampung Web adalah salah satu perusahaan penyedia jasa yang bergerak di bidang pengembangan *website* termasuk jasa desain, *programming*, domain dan penyewaan *web hosting* di Lampung yang aktif dan terus berkembang.

Lampung Web adalah salah satu perusahaan pengembang *website* yang berhasil melakukan inovasi dalam strategi pemasaran melalui *personal selling* karena dianggap lebih efektif untuk konsumen di provinsi Lampung. Berdasarkan penelitian tentang aktivitas *personal selling* pada perusahaan pengembang *website* Lampung Web dalam meningkatkan jumlah klien (periode tahun 2011-2012) secara garis besar menunjukkan keberhasilan dalam memilih dan menentukan aktivitas komunikasi pemasaran yang tepat untuk calon klien yang dihadapi, yaitu masyarakat Lampung yang sebagian besar belum memanfaatkan teknologi internet untuk kegiatan yang produktif, khususnya dalam hal kepemilikan sebuah *website*. Keberhasilan Lampung Web juga terjadi pada proses implementasi aktivitas *personal selling* yang sesuai dengan perencanaan yang matang dimana dilakukan dengan kategori eksternal *personal selling*, internal *personal selling* dan *personal selling* menggunakan media internet.

Kata Kunci: Aktivitas *Personal Selling*, *Website*