

## ABSTRAK

Dampak perkembangan teknologi dan informasi ini semakin terasa pada masa pandemic pada tahun 2020 kemarin. Karena pandemic membawa perubahan cepat di berbagai bidang kehidupan, termasuk bidang industry sehingga memaksa semua orang untuk belajar adaptif salah satunya melalui instrument teknologi digital di dunia industri pada masa pandemic tahun 2020 kemarin. Perkembangan teknologi saat ini menjadikan persaingan dalam bisnis yang sangat kompetitif karena perkembangan batik modern yang ada di setiap daerah di Indonesia. Hal ini mendorong para pengusaha batik tulis ingin terus melakukan inovasi dan kreativitas, dalam mengembangkan batik agar terlihat menarik dan diminati kalangan anak muda khususnya di Kabupaten Garut. Batik merupakan kerajinan lukisan yang dituangkan dalam sebuah kain menggunakan canting berisi cairan malam, dengan teknik dan model lukisan bernilai seni tinggi. Batik juga merupakan salah satu budaya yang menjadi kebanggaan Indonesia, banyak sekali pengrajin batik di nusantara ini, salah satunya dimiliki oleh Kabupaten Garut dengan produk Batik Garutan.

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk Batik Garutan Adapun yang menjadi latar belakang penulisan ini karena sangat kurangnya penjualan batik di kabupaten garut. Karena disebabkan masih kurangnya pemahaman dari pemilik UMKM Batik Garutan pentingnya Branding produk, serta belum adanya sarana dan prasarana yang menunjang dalam membantu dalam menjual produk batik garutan. Karena pemilik usaha harus menjadi tuan rumah di negerinya sendiri dengan Brand mereka sendiri dan di Tokonya sendiri.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi dan triangulasi. Data yang telah didapat dianalisis keabsahannya dengan menggabungkan jawaban dan mengambil kesimpulan dari hasil wawancara dengan Informan.

Hasil dari penelitian menemukan bahwa aktivitas personal selling yang dilakukan oleh Cv. Batik Tulis Garutan CeuRia sudah berjalan dengan baik karena mampu menjual dan menawarkan produk terhadap konsumen sesuai dengan yang ditargetkan oleh perusahaan. Serta mampu melakukan penjualan dengan stabil dan mampu meningkat di setiap bulannya. Akan tetapi masih butuh inovasi dan kreativitas untuk seorang sales dalam menjalankan tugasnya, karena banyak pesaing yang semakin ketat di setiap penjualan yang dilakukan. Selain itu sales juga harus mengikuti pelatihan-pelatihan yang memberikan dampak positif bagi seorang sales untuk meningkatkan kapasitas sebagai seorang sales agar mampu memberikan penjualan yang bagus di setiap bulannya.

**Kata Kunci : Personal selling, Batik Tulis Garutan**