

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of personal selling costs to sales volume. The research was conducted in PT.Langenharjo Jaya who engaged in the textile industry. In implementing the marketing strategy personal selling is often the main constraints such as the salesman had been offering, but consumers do not necessarily make a purchase, so far the scope of the marketing of consumer direct should visit salesman although very distant regions, the costs must be incurred by the company. Given this research, the authors wanted to show how big the influence of personal selling costs to sales volume so PT.Langenharjo Jaya can know that personal selling is very important to the company's progress.

Using description analysis was detected that determination coefficient in personal selling influenced by sales volume in this company was 90,8%, and another 9,2% influenced by others factors. Furthermore identified that regression equation was $Y = 418.526 + 403.568 X$.

From this observing, researcher has some suggestions for the company to raise personal selling. The company should add more salesman to the unreached areas which have high potential on increasing sales volume. In addition they also need to make good relationship with the consumers.

Keywords : Personal Selling, Selling Volume

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh biaya *personal selling* terhadap *volume* penjualan. Penelitian ini dilakukan di PT.Langenharjo Jaya yang bergerak dalam industri tekstil. Dalam melaksanakan strategi pemasaran *personal selling* seringkali terdapat kendala-kendala seperti *salesman* telah melakukan penawaran namun konsumen belum tentu melakukan pembelian, jauhnya ruang lingkup pemasaran sehingga *salesman* harus mengunjungi langsung konsumen walaupun daerahnya sangat jauh, besarnya biaya yang harus dikeluarkan perusahaan. Dengan adanya penelitian ini, penulis ingin menunjukkan berapa besar pengaruh biaya *personal selling* terhadap *volume* penjualan sehingga PT.Langenharjo Jaya dapat mengetahui bahwa *personal selling* sangat penting bagi kemajuan perusahaan.

Dari hasil penelitian yang dilakukan maka didapatkan koefisien determinasi sebesar 90,8% dimana *personal selling* mempengaruhi *volume* penjualan, sisanya sebesar 9,2% dipengaruhi oleh faktor lainnya. Didapatkan hasil persamaan regresi $Y = 418.526 + 403.568 X$.

Saran penulis dalam meningkatkan *personal selling* adalah menambah *salesman* ke daerah-daerah yang belum terjangkau yang berpotensi tinggi, dan selalu menjalin hubungan dengan para konsumen.

Kata – kata kunci : *Personal selling*, *Volume* Penjualan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	6
BAB II	7
KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	7
2.1 Kajian Pustaka	7
2.1.1 Pengertian Pemasaran	7
2.1.2 Pengertian Manajemen Pemasaran	8
2.1.3 Bauran Pemasaran	9
2.1.4 Personal Selling	19
2.1.5 Volume Penjualan	24
2.2 Kerangka Pemikiran	26
2.3 Pengembangan Hipotesis	27
BAB III	28
METODE PENELITIAN	28
3.1 Objek Penelitian	28
3.2 Struktur Organisasi	30

3.3 Metode Penelitian.....	33
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	34
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.6 Operasional Variabel.....	35
3.7 Teknik Pengolahan Data.....	36
BAB IV	40
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Pelaksanaan <i>Personal selling</i>	40
4.2 Pengaruh biaya <i>personal selling</i> terhadap <i>volume</i> penjualan	42
BAB V.....	47
SIMPULAN DAN SARAN	47
5.1 Kesimpulan	47
5.2 Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN A	51
LAMPIRAN B.....	56
LAMPIRAN C.....	57
RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Pemikiran	26
Gambar 2 Struktur Organisasi.....	30
Gambar 3 P-P Plot of Regression Standardized Residual.....	44

DAFTAR TABEL

Tabel I Operasional Variabel.....	35
Tabel II Interval Koefisien Korelasi	38
Tabel III Biaya <i>Personal selling</i> dan <i>volume</i> penjualan PT.Langenharjo Jaya.....	42