

## RINGKASAN

Agus Salim Nasution. NPM. 068320056. "Pengaruh Personal Selling dan Dealer Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Handset Blackberry Pada PT. Indosat Medan". Skripsi 2011.

Blackberry sebagai ponsel yang sangat fenomenal, juga berhasil menguasai pangsa pasar ponsel dengan penjualan ponsel blackberry tumbuh mencapai 494% di Indonesia. Ponsel Blackberry menyediakan fitur yang canggih pada produk yaitu fitur internet dan BlackBerry juga menyediakan *software Messenger built-in* sehingga memungkinkan penggunaanya bisa menggunakannya sepuasnya, dengan tarif flat, sehingga lebih irit daripada menelepon secara langsung dan fitur lainnya. Satu faktor yang mengendalikan kesuksesan BlackBerry di Indonesia selain biaya yang rendah juga kecanduan berkirim pesan dan posting *Facebook*. Hal ini merupakan salah satu fitur yang paling digemari oleh masyarakat khususnya anak-anak muda saat ini.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan usaha yang dilakukan PT. Indosat Medan mengenai penjualan handset blackberry dan untuk mengetahui pengaruh personal selling dan dealer dalam upaya meningkatkan penjualan Handset Blackberry di PT. Indosat Medan. Jenis penelitian ini adalah asosiatif. Sampel dalam penelitian ini adalah 10% dari total populasi 264 yaitu 36,4 konsumen. Dengan demikian penulis menetapkan sampel menjadi 36 orang konsumen. Sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan data primer berupa pengamatan/*observasi* dan menyebarkan angket pada responden yang dijadikan sampel penelitian serta data sekunder dengan melakukan studi kepustakaan untuk mendapatkan data-data yang berkaitan dengan masalah penelitian. Teknik analisis yang dipergunakan adalah analisa regresi linear berganda.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa personal selling dan dealer memiliki pengaruh searah ataupun sejalan dan mendukung teori Kotler dan Armstrong. Hasil penelitian ini juga didapati kebijakan personal selling signifikan berarti hipotesis satu diterima.