

RINGKASAN

Septika Latifa Hanum. NPM. 078320097. "Pengaruh Kompetensi Sales Dalam Personal Selling Terhadap Peningkatan Penjualan Permen Relaxa Pada PT. Wicaksana Overseas International, Tbk Cabang Medan". Skripsi 2011.

Personal selling merupakan suatu usaha atau strategi dari perusahaan untuk memberikan informasi tentang produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan serta diharapkan dapat mempengaruhi daya tarik dan membujuk konsumen untuk membeli produk yang dijual sehingga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Perusahaan berusaha meningkatkan penjualan melalui berbagai cara, salah satunya melalui kompetensi sales dalam personal selling, yaitu iklan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah kompetensi sales dalam personal selling berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan permen relaxa di PT. Wicaksana Overseas International, Tbk Cabang Medan. Jenis penelitian ini adalah penelitian asosiatif. Populasi yang dijadikan sumber data dalam penelitian ini adalah para konsumen yang didatangi personal selling berjumlah 494. Dengan demikian penulis menetapkan sampel menjadi 50 konsumen yang didatangi personal selling PT. Wicaksana Overseas International, Tbk Cabang Medan. 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 sederhana dengan menggunakan SPSS 15.00.

Kompetensi sales dalam personal selling berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan permen relaxa pada PT. Wicaksana Overseas International, Tbk Cabang Medan berarti H_0 ditolak secara parsial. Kompetensi sales dalam personal selling dilakukan secara baik dan benar agar mendapatkan hasil yang berkualitas dan bermanfaat.