

RINGKASAN

DANIEL PANGOLUAN POS-POS. "Pengaruh Personal Selling Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada PT. Kalbe Nutrisional Cabang Medan".

(dibawah bimbingan Drs. Patar Marbun, SE, MSi Selaku pembimbing I dan Eka Dewi Setia Tarigan, SE, MSi. Selaku pembimbing II.)

Kegiatan pemasaran bagi suatu perusahaan merupakan suatu strategi yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan tersebut, karena merupakan strategi yang tepat dalam mencapai tingkat penjualan yang optimal. Tercapai tidaknya tujuan perusahaan tergantung dari berhasil tidaknya strategi pemasaran yang dijalankan. Didalam kegiatannya, pemasaran merupakan proses yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Pemasaran berkaitan erat dengan aktivitas produksi untuk menciptakan nilai bagi pelanggan dan meningkatkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Pemasaran mencakup banyak variable yang biasa dilakukan sebagai alat penunjang, seperti produk, harga, saluran distribusi dan promosi yang sering disebut dengan marketing mix atau bauran pemasaran.

Penjualan perseorangan (*personal selling*) merupakan kegiatan perusahaan untuk melakukan kontak langsung dengan para calon konsumen dan diharapkan akan terjadi suatu hubungan atau interaksi positif antara pengusaha dengan konsumennya. Personal selling merupakan bentuk komunikasi berpasangan dan saling berbalasan (*dyadic communication*) yang melibatkan dua orang atau lebih dalam interaksi dua arah.

Di dalam melakukan penjualan perseorangan (*personal selling*) hendaknya ada suatu yang wajar, dalam arti para pelaku *personal selling* benar-benar menguasai produk yang ditawarkan dan selain itu juga hindarkan percakapan yang bertele-tele sehingga tidak menimbulkan kejenuhan atau kebosanan bagi para calon konsumen yang mendengarkan.

PT. Kalbe Nutrisionals, adalah sebuah perusahaan farmasi yang juga merupakan perusahaan yang juga memerlukan *personal selling* dalam menjual produknya. Karena perlunya *personal selling* terbaik oleh karena itu sudah sepatutnya perusahaan tersebut meningkatkan cara penjualan yang dapat menjamin meningkatkannya volume penjualan dan memperkenalkan produknya apa lagi semakin banyak tumbuh perusahaan farmasi yang ada di Kota Medan dan merupakan saingan bagi perusahaan untuk mempertahankan dan menaikkan volume penjualannya.