

## RINGKASAN

Ade Riany. NPM. 088320093. "Pengaruh Kegiatan Personal Selling Dan Harga Jual Sepeda Motor Merek Honda Terhadap Jumlah Konsumen Pada PT. Asia Aman Abadi Motor Medan". Skripsi 2012.

Tujuan penelitian ini adalah "Untuk mengetahui apakah kegiatan personal selling dan harga jual sepeda motor merek Honda berpengaruh terhadap jumlah konsumen di PT. Asia Aman Abadi Motor Medan. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli di PT. Asia Aman Abadi Motor Medan yang berjumlah 641 dari bulan Januari s/d Desember 2011 yaitu selama 1 tahun berjalan.

Metode pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dimana sampel dipilih dengan pertimbangan tertentu. Kriteria konsumen yang dipakai untuk dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah konsumen yang datang dan membeli sepeda motor di PT. Asia Aman Abadi Medan. Teknik pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder. Teknik analisis yang dipergunakan adalah analisis Regresi Berganda, dengan menggunakan *Software SPSS 17.00*.

Dari hasil penelitian diperoleh bahwa *Personal selling* dan harga jual secara simultan berpengaruh signifikan terhadap konsumen pada PT. Asia Aman Abadi Medan, dengan demikian hipotesis diterima. Dimana *personal selling* merupakan persentase langsung dalam suatu percakapan dengan satu atau dua lebih calon pembeli dengan maksud untuk mendapatkan penjualan.

Kata kunci : Personal Selling, Harga Jual, Jumlah Konsumen