

## ABSTRAK

Penulis melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Biaya *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan pada PT. Pijar Kreasi Mandiri**” yang penulis tuangkan dalam skripsi ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh biaya *personal selling* terhadap volume penjualan PT. Pijar Kreasi Mandiri dan apakah pelaksanaan *personal selling* yang selama ini dilakukan perusahaan sudah efektif.

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data biaya *personal selling* dan volume penjualan perusahaan tahun 2007 sampai dengan tahun 2011. Alat analisis yang digunakan guna mendukung penulisan skripsi ini adalah regresi linear sederhana dan kemudian dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji-t.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan terdapat pengaruh yang erat antara biaya *personal selling* dan volume penjualan pada perusahaan. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar melakukan penelitian pada organisasi lain selain jasa *design grafis* dan *event organizing*, dengan lingkup penelitian diperluas.

Kata kunci: *personal selling*, volume penjualan, *design grafis*, *event organizing*

