ABSTRAK

Penggunaan teknik penjualan personal selling adalah salah satu bagian dari konsep marketing mix. Teknik penjualan ini ditujukan untuk memberikan mamfaat kepada salesman dan kepada perusahaan. Hal ini dilakukan atas kebutuhan dari perusahaan itu sendiri di mana produk yang dijual adalah sebuah produk khusus, produk alat berat, kendaraan yang tidak digunakan secara umum.

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh yang signifikan secara simultan dari variable personal selling terhadap keputusan pembelian produk dari customer terhadap penjualan produk FAW pada PT. Gaya Makmur Mobil Jakarta.

Obyek yang diteliti adalah data penjualan selama periode pada PT. Gaya Makmur Mobil Jakarta dengan data sebanyak 20 data wawancara kuisioner terhadap salesman di PT. Gaya Makmur Mobil Jakarta. Variabel pengaruh yang diukur adalah variable personal selling yang terdiri atas (1) Publicity, (2) Personal Selling (Direct Marketing), (3) Advertising,

Dengan menggunakan metode pengujian statistic sederhana, hasilnya menunjukkan bahwa variable tersebut dapat mempengaruhi penjualan. Kesimpulan akhir adalah Personal selling memang mempengaruhi penjualan.

Kata Kunci, Personal Selling, Direct Marketing, Marketing Mix, Publicity, Advertising, Prospecting and Qualifying, Pre-approach, Approach, Presentation & Demonstration, Handling Objections, Closing Transactions, Follow up Customer

