

**PERANAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP PENJUALAN  
PRIM-A  
*THE ROLE OF PERSONAL SELLING TO SALES PRIM-A***

**ERIN BADRINA ALPIN  
8223108284**



**Karya Ilmiah ini Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Mendapatkan Gelar Ahli Madya  
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2013**

## ABSTRAK

ERIN BADRINA ALPIN. 2010. 8223108284. Peranan *Personal Selling* Terhadap Penjualan Prim-a. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya Ilmiah ini bertujuan untuk mengetahui tentang peran *personal selling* dan hubungan *personal selling* dengan penjualan prim-a. Metode yang digunakan adalah deskriptif analisis dengan metode pengumpulan data melalui studi pustaka, dan *survey*

Dari hasil penulisan dapat diketahui bahwa peranan *personal selling* berhubungan dengan penjualan, hal ini dibuktikan dari koefisien korelasi yaitu 0,711 yang berarti hubungan korelasi keduanya positif kuat.

Kata kunci: *Personal Selling*, Penjualan

## **ABSTRACT**

ERIN BADRINA ALPIN. 2010. 8223108284. Peranan Personal Selling Terhadap Penjualan Prim-a. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Jurusan Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

*This paper has a purpose to know about the role of personal selling and relationship personal selling with selling prim-a. research method that used is descriptive analysis, with searching data through library, and survey*

*From writing result can concluded that the role of personal selling related to sales.this is evidenced from the correlation coefficient 0.711.which means both strong positive correlation.*

*Key word: personal seling, selling*

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG

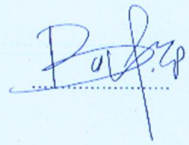
LEMBAR PENGESAHAN

Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

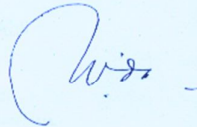
Dra. Basrah Saidani, M.Si  
NIP. : 1963011 199203 2 001



28 Juni 2013

Ketua Jurusan Manajemen

Jakarta, 28 Juni 2013  
Ketua Program Studi DIII Manajemen  
Pemasaran



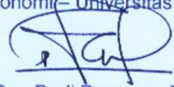
Dr. Hamidah, SE., M.Si  
NIP. 1962080919990032001




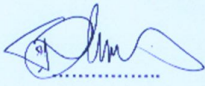
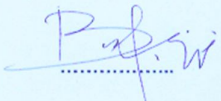
Dra. Umi Mardiyati M.Si  
NIP. 195702211985032002

**LEMBAR PENGESAHAN KARYA ILMIAH**

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Drs. Dedi Purwana, M. Bus  
NIP.19671207 199203 1 001

Nama Ketua Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Agung Kresnamurti RP, ST, MM</u> NIP. 19740416 200604 1 001		17-7-2013
Penguji Ahli		
<u>Setyo Fery Wibowo, SE, M.Si</u> NIP.19720617 199903 1 001		17-7-2013
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Basrah Saidani, M.Si</u> NIP.19630119 199203 2 001		17-7-2013

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT. Atas segala rahmat dan Karunia-nya pada penulis, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan karya ilmiah ini yang berjudul: Peranan *Personal Selling* Terhadap Penjualan Prim-a.

Karya ilmiah ini ditulis dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar ahlimadya dibidang Manajemen Pemasaran pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis berterimakasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian karya ilmiah. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Dra. Basrah Saidani, M.Si Sebagai dosen pembimbing yang dengan sepenuh hati meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing serta mengarahkan penulis dalam penulisan karya ilmiah.
2. Drs. Dedi Purwana M.Bus, Dekan Fakultas Ekonomi beserta segenap jajarannya yang telah berupaya meningkatkan situasi kondusif pada Fakultas Ekonomi.
3. Dr. Hamidah, SE., M.Si Ketua Jurusan Manajemen

4. Dra. Umi Mardiyati M.si Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran yang selalu memberikan perhatian dan motivasi kepada seluruh mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran.
5. Keluarga, mamah dan abeh, elsi yang selalu memberikan kasih sayang tulusnya serta memberikan doa disetiap langkah penulis.
6. Dwi Gunawan yang selalu memberikan motivasi dan dukungan selama penulis menyelesaikan karya ilmiah ini.
7. Teman-teman yaitu Eva, Widiarti, Shanti, Hilda, Amira, Ridha, Tri dan Puteri yang selalu memberikan semangatnya kepada penulis dalam menyelesaikan karya ilmiah ini.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan atas segala bantuannya. Penulis menyadari akan keterbatasan dan kelemahan dalam ilmu pengetahuan dan pengalaman. Sehingga penulis mengharapkan saran dan masukan demi kesempurnaan karya ilmiah ini.

Akhir kata, penulis mengharapkan semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca (Almamater)

Jakarta, July 2013

Penulis