

HUBUNGAN PERSONAL SELLING STORE MANAGER TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA APOTIK CENTURY

UMI FADILAH, ALI WARDHANA,SE,MMA

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : manajemen penjualan

Abstraksi :

Penelitian ini membahas masalah personal selling store manager oleh Apotik Century pada PT.Perintis Pelayanan Paripurna terhadap volume penjualan. Dengan menggunakan metode korelasi-regresi diharapkan perusahaan mampu untuk memaksimalkan laba dengan jalan pendayagunaan tenaga personal selling, sehingga terlihat dengan adanya personal selling mampu meningkatkan hasil penjualan. Adapun tujuan penulisan ilmiah ini adalah untuk mengetahui fungsi tujuan dan fungsi batasan dalam mencapai keuntungan yang dilakukan oleh perusahaan. Berdasarkan hasil perhitungan dengan metode korelasi-regresi dari tabel 4.1 sampai tabel 4.4, apabila perusahaan ingin memperoleh hasil penjualan yang tinggi maka perusahaan dapat menambah biaya personal selling dengan menambah jumlah store manager yang sangat berpengaruh dalam hasil penjualan perusahaan.