

## ABSTRAK

SUGIANTO, Kebutuhan Personal Selling Pada PT Timurjaya Teladan Palembang  
(Dibawah Bimbingan Drs. Markoni, M.B.A. dan M.J. Tyra, S.E., M.M.)

PT Timurjaya Teladan merupakan salah satu perusahaan yang menjual bahan – bahan bangunan dan juga bertindak sebagai distributor bahan bangunan. Di dalam menjalankan usahanya perusahaan menggunakan tenaga penjual untuk memasarkan produknya sedangkan jumlah agen/pengecer yang harus dilayani oleh para tenaga penjual dari tahun ke tahun semakin mengalami peningkatan.

Oleh karena itu, melihat betapa pentingnya peranan penetapan personal selling khususnya tenaga penjual, maka ditulislah skripsi ini dengan judul “Kebutuhan Personal Selling Pada PT Timurjaya Teladan Palembang. Penetapan jumlah personal selling ini dianalisis dengan menggunakan rumus terapan manajemen dan statistik yaitu : Metode Beban Kerja, Persamaan Regresi Sederhana, dan Korelasi.

Berdasarkan Metode Beban Kerja, maka diketahui jumlah wiraniaga yang dibutuhkan PT Timurjaya Teladan Palembang sejak tahun 1997 sampai dengan tahun 2001 masing – masing adalah sebesar 2, 3, 3, 3, dan 4 orang. Sedangkan prediksi jumlah wiraniaga pada tahun 2002 adalah sebanyak 5 orang. Berdasarkan hasil perhitungan regresi sederhana yaitu  $Y = 102.481 + 37.419X$  dengan jumlah wiraniaga sebanyak 5 orang pada tahun 2002 maka prediksi penjualannya adalah sebanyak 289.576 unit (dus). Berdasarkan hasil perhitungan korelasi antara wiraniaga dengan penjualan didapatkan nilai koefisien korelasi sebesar 0,79 yang berarti bahwa hubungan antara wiraniaga dengan penjualan adalah kuat positif.

Adanya peningkatan penjualan pada tahun 2002 dengan penambahan jumlah wiraniaga maka perusahaan dapat memanfaatkan wiraniaganya untuk daerah – daerah yang berpeluang pemasaran dan belum pernah dijangkau sehingga dapat lebih meningkatkan volume penjualan. Perusahaan juga perlu memotivasi para wiraniaganya di dalam memasarkan produknya seperti dengan cara memberikan kompensasi bagi wiraniaga.