

**ANALISIS KEGIATAN *PERSONAL SELLING* DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN DITINJAU DARI PERSEPSI  
PELANGGAN PADA PT NUSANTARA SAKTI GEJAYAN  
YOGYAKARTA**

**Muhasim**

**Abstrak**

PT Nusantara Sakti Gejayan Yogyakarta merupakan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan unit sepeda motor Honda. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana kegiatan *personal selling* dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari persepsi pelanggan pada PT Nusantara Sakti Gejayan Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan proses macam tingkatan yaitu pendekatan, presentasi, mengatasi keberatan, menutup penjualan, dan tindak lanjut. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 100 responden yang diketahui dari rumus Lemeshow yang merupakan pelanggan dari PT Nusantara Sakti Gejayan Yogyakarta. Setelah memperoleh jawaban dari pelanggan data di olah menggunakan SPSS yang terdiri dari uji validitas, uji reabilitas dan uji *arithmetic mean*. Berdasarkan hasil *arithmetic mean* di peroleh hasil rata-rata keseluruhan 2,40 yang menyatakan tidak setuju. PT Nusantara Sakti Gejayan Yogyakarta dalam kegiatan *personal selling* tidak baik.

**Kata Kunci:** *Personal Selling, Pelanggan*

 26/12 '22

**ANALYSIS OF PERSONAL SELLING ACTIVITIES IN INCREASING  
SALES VIEWED FROM CUSTOMER PERCEPTION AT PT NUSANTARA  
SAKTI GEJAYAN YOGYAKARTA**

**Muhasim**

***Abstract***

*PT Nusantara Sakti Gejayan Yogyakarta is a business engaged in the sale of Honda motorcycle units. This study aims to analyze how personal selling activities increase sales in terms of customer perceptions at PT Nusantara Sakti Gejayan Yogyakarta. The method used in this study is quantitative with a variety of process levels, namely approach, presentation, overcoming objections, closing sales, and follow-up. The sample in this study is 100 respondents who are known from the Lemeshow formula who are customers of PT Nusantara Sakti Gejayan Yogyakarta. After obtaining answers from customers, the data is processed using SPSS which consists of validity tests, reliability tests and arithmetic mean tests. Based on the results of the arithmetic mean, an overall average result of 2.40 was obtained which stated that they did not agree. PT Nusantara Sakti Gejayan Yogyakarta in personal selling activities is not good.*

***Keywords:*** *Personal Selling, Customer*