

EVALUASI *PERSONAL SELLING* GALERI BATIK PT PRIMISSIMA YOGYAKARTA

Muhamad Mukti Wibowo

Abstrak

Peran tenaga penjual dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan telah lama menjadi salah satu strategi pemasaran. Keberhasilan perusahaan dalam mempertahankan volume penjualan tidak lepas dari peran para tenaga penjual. Kemampuan tenaga penjual dalam melakukan kegiatan *personal selling* sangat berpengaruh terhadap volume penjualan. Galeri Batik PT. Primisima menggunakan tenaga penjual untuk meningkatkan penjualannya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tenaga penjual dinilai pelanggan memiliki kemampuan *salesmanship* yang baik (nilai rata-rata 3,110), memiliki kemampuan negosiasi sangat baik (nilai rata-rata 3,625), dan memiliki kemampuan *relationship marketing* sangat baik (nilai rata-rata 3,646)

Kata kunci: *Salesmanship, Bernegosiasi, Relationship Marketing, Galeri Batik PT Primisima*

9/4 '23


**BATIK GALLERY EVALUATION OF PERSONAL SELLING OF PT
PRIMISSIMA YOGYAKARTA**

Muhamad Mukti Wibowo

Abstract

The role of salespeople in increasing sales growth has long been a marketing strategy. The company's success in maintaining sales volume cannot be separated from the role of salespeople. The ability of salespeople to carry out personal selling activities greatly influences sales volume. Primissima Batik Gallery uses salespeople to increase its sales. The results showed that salespeople were assessed by customers as having good salesmanship skills (average value 3.110), having very good negotiation skills (average value 3.625), and having very good relationship marketing skills (average value 3.646).

Keywords: Salesmanship, Negotiating, Relationship Marketing, Primissima Batik Gallery