

ABSTRAK

Fakultas Ekonomi
Program Studi S-1 Manajemen
2017

MUHAMMAD SUBAIL
1202013091

PENGARUH *ADVERTISING* DAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. NUSA KIRANA REAL ESTATE DAN TINJAUANNYA MENURUT SUDUT PANDANG ISLAM

xv + 91 halaman, 14 tabel + 11 gambar, and 4 lampiran

Uraian Abstrak

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh antara *Advertising* (periklanan) dan *Personal Selling* (penjualan pribadi) terhadap volume penjualan pada PT. Nusa Kirana Real Estate baik secara parsial maupun secara simultan. Jenis penelitian yang digunakan oleh Peneliti yaitu penelitian asosiatif, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan Data Sekunder dan yang menjadi data penjualan dan biaya promosi khususnya *Advertising* dan *Personal Selling* PT. Nusa Kirana Real Estate dari tahun 2007 sampai dengan 2016. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial dan simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara *Advertising* (periklanan) dan *Personal Selling* (penjualan pribadi) terhadap peningkatan penjualan produk hunian PT. Nusa Kirana. Sedangkan berdasarkan hasil analisis koefisien determinasi diperoleh hasil sebesar 98.2% variabilitas peningkatan penjualan produk hunian PT. Nusa Kirana yang terjadi disebabkan oleh *Advertising* (periklanan) dan *Personal Selling* (penjualan pribadi).

Kata Kunci : *Advertising*, *Personal Selling* dan Volume Penjualan

ABSTRACT

**The Faculty of Economics
Study Program S-1 Management
2017**

MUHAMMAD SUBAIL
1202013091

THE INFLUENCE OF ADVERTISING AND PERSONAL SELLING AGAINST SALES VOLUME AT PT. NUSA KIRANA REAL ESTATE AND TINJAUANNYA ACCORDING TO THE ISLAMIC VIEWPOINT

xv + 91 pages, 14 tables + 11 images, and 4 attachments

Abstract Description

The purpose of this study is to determine the effect between Advertising (Advertising) and Personal Selling (personal sales) on sales volume at PT. Nusa Kirana Real Estate either partially or simultaneously. The type of research used by Researchers is associative research, while the data collection techniques used in this study is using Secondary Data and the data into sales and promotion costs, especially Advertising and Personal Selling PT. Nusa Kirana Real Estate from 2007 until 2016. The data analysis technique used in this research is multiple linear regression. The results showed that partially and simultaneously there is a significant influence between Advertising (Advertising) and Personal Selling (personal sales) to increase sales of residential products of PT. Nusa Kirana. While based on the results of determination coefficient analysis obtained results of 98.2% variability increase sales of residential products of PT. Nusa Kirana is caused by Advertising (Advertising) and Personal Selling (personal sales).

Keyword : Advertising, Personal Selling and Sales Volume