

## ABSTRAK

Tugas akhir ini disusun oleh Siska Noviandani (04.06.016), dengan judul “Tinjauan Pelaksanaan Kegiatan *Personal Selling* Pada PT. Istana Bandung Raya Motor“. Di dalam penyusunan tugas akhir ini penulis di bawah bimbingan Bapak Iwan Ridwansyah, S.E., M.M. selaku Dosen pembimbing.

PT. Istana Bandung Raya Motor merupakan dealer resmi Honda yang beralamat di jalan cicendo nomer 18 Bandung. PT. Istana Bandung raya Motor memiliki kegiatan 3S yaitu *sales*, *service*, dan *spare part*. Penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasi tiga permasalahan utama yaitu : Bagaimana pelaksanaan kegiatan *personal selling* pada PT. IBRM, Masalah apa saja yang timbul pada pelaksanaan kegiatan *personal selling* pada PT. IBRM, serta Solusi apa saja yang dibutuhkan dalam mengatasi masalah yang timbul pada pelaksanaan kegiatan *personal selling* pada PT. IBRM.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara pelaksanaan kegiatan *personal selling*, mengetahui masalah-masalah apa saja yang timbul pada pelaksanaan kegiatan *personal selling*, serta mengetahui solusi apa saja yang dibutuhkan dalam mengatasi masalah yang timbul pada pelaksanaan kegiatan *personal selling*

Berdasarkan penelitian pada PT. Istana Bandung Raya Motor dapat menarik kesimpulan bahwa pelaksanaan kegiatan *personal selling* pada PT. IBRM cukup berjalan dengan baik, kemudian dalam menghadapi masalah inflasi dan kenaikan suku bunga perusahaan memberikan bonus (*3 years 100.000 km Warranty, 12 months part warranty, cash/credit payment, Audio System,*) bagi para calon konsumen agar tertarik untuk membeli produk yang mereka jual, dalam mengatasi masalah peaing perusahaan melakukan promosi lainnya seperti memasang iklan di media cetak maupun media elektronik dengan menjelaskan keunggulan dan keistimewaan dari produk., untuk masalah keterbatasan SDM perusahaan menambah SDM yang dibutuhkan, sedangkan untuk masalah pelatihan perusahaan melakukan pelatihan berjangka waktu tiga bulan sekali.