

ABSTRAK

Uus Usman Sidik, NIM. 3402180347. “Pengaruh *Salesmanship* dan *Sales Promotion* Terhadap Penjualan Rokok Dunhill Mild (Studi Pada PT. Bentoel Group Tasikmalaya). “, Di bawah bimbingan Dr. Hj. Aini Kusniawati, M.M. (Pembimbing I) dan H. Iwan Setiawan, S.E., M.M. (Pembimbing II).

Penelitian ini difokuskan pada Pengaruh *Salesmanship* dan *Sales Promotion* Terhadap Penjualan Rokok Dunhill Mild (Studi Pada PT. Bentoel Group Tasikmalaya).

Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi : 1]. Bagaimana pengaruh *Salesmanship* terhadap Penjualan Rokok Dunhill Mild pada PT. Bentoel Group Tasikmalaya?; 2]. Bagaimana pengaruh *Sales Promotion* terhadap Penjualan Rokok Dunhill Mild pada PT. Bentoel Group Tasikmalaya?; 3]. Bagaimana pengaruh *Salesmanship* dan *Sales Promotion* terhadap Penjualan Rokok Dunhill Mild pada PT Bentoel Group Tasikmalaya?

Metode dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis, metode yang memerlukan proses pengumpulan informasi melalui sampel penelitian. Sedangkan untuk menganalisis data yang diperoleh digunakan Analisis Koefisien Korelasi Sederhana, Analisis Koefisien Korelasi Ganda, Analisis Koefisien Determinasi, Uji Regresi Linier Ganda, serta untuk membuktikan hipotesisnya menggunakan Analisis Uji Hipotesis Uji t dan Uji F.

Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa *Salesmanship* dan *Sales Promotion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan Rokok Dunhill Mild pada PT. Bentoel Group Tasikmalaya dengan besarnya pengaruh 67,24% dan sisanya 32,76% dipengaruhi oleh faktor lain.

Disarankan kepada PT. Bentoel Group Tasikmalaya agar *salesmanship* dan *sales promotion* memiliki pengaruh terhadap penjualan pada PT. Bentoel Group Tasikmalaya maka sebaiknya pimpinan memperhatikan harga penjualan produk yang sesuai dengan kualitas maupun kuantitas produk guna mencapai penjualan terbaik.

Kata kunci : *Salesmanship*, *Sales Promotion* dan Penjualan.