**ABSTRAK**

 **PT. PZ Cussons Indonesia (Depo Bandung) adalah salah satu cabang dari perusahaan industri dibidang toiletries dan wewangian. Berdasarkan hasil penelitian, terdapat masalah berupa tidak tercapainya target penjualan produk *Imperial Leather* dari tahun 2013-2016. Permasalahan tersebut disebabkan, kurangnya kemauan wiraniaga dalam mencari konsumen baru, wiraniaga kurang memperhatikan proses tindak lanjut (follow up) dalam hal kunjungan lanjutan kepada konsumen.**

 **Tujuan dilakukannya penelitian untuk mengetahui pelaksanaan *personal selling*, untuk mengetahui kondisi penjualan produk *Imperial Leather* , untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *personal selling* terhadap pencapaian penjualan perusahaan, untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan personal seliing dan usaha apa saja yang dilakukan dalam mengatasi masalah tersebut.**

 **Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian melalui pengujian regresi linier sederhana diperoleh adanya pengaruh positif X terhadap Y, koefisien regresi sebesar 0,834 menyatakan bahwa setiap peningkatan 1 satuan personal selling akan meningkatkan volume penjualan sebesar 0,834 satuan. Adapun perhitungan koefisien Determinasi menunjukan adanya hubungan dengan kategori kuat, hasil korelasi hubungan variabel Y terhadap Variabel X diperoleh persentase sebesar 82,99%.**

**Hambatan hambatan yang dihadapi PT. PZ Cussons Indonesia (Depo Bandung) yaitu pemahaman tentang produk yang ditawarkan oleh wiraniaga masih sangat lemah dikarenakan sebagian besar status pendidikan wiraniaga hanya sebatas SMA dan kurangnya pengetahuan tentang pemasaran. Mengenai peraturan waktu dimana wiraniaga selain mencari konsumen baru (*process prospecting*) untuk mencapai target penjualan disisi lain wiraniaga harus melakukan kunjungan kepada konsumen untuk memastikan konsumen.**

**Saran-saran yang dapat dikemukan yaitu, perusahaan sebaiknya dalam mengangkat para pegawai terutama wiraniaga yang berperan penting dalam kegiatan *personal selling* setidaknya memiliki pengalaman di bidang pemasaran prduk khususnya dibidang pemasaran, sehingga *communication skill* sudah dikuasai dan perusahaan hanya memberikan pengarahan saja, perusahaan harus memperluas area penjualan, selain itu perusahaan harus memberikan pembagian jadwal pencarian konsumen baru dan kunjungan lanjutan kepada para wiraniaga agar memaksimalkan perolehan laba tiap tahunnya.**

**Kata Kunci : *Personal Selling***