**ABSTRAK**

 **PT. PZ Cussons Indonesia (Depo Bandung) nyaeta salah sahiji cabang ti pausahaan industri dibidang *toiletries* sarta seuseungitan. Dumasar kenging panalungtikan, aya masalah mangrupi henteu kahontal na udagan penjualan produk *Imperial Leather* ti warsih 2013-2016. Masalah kasebat jalaran, kirang na kapalay wiraniaga dina milari konsumen anyar, wiraniaga kirang nengetan proses lampah teras (*follow up*) dina perkawis datangna lanjutan ka konsumen**.

 **Tujuan dipigawe ku manehna panalungtikan kanggo terang palaksanaan *personal selling*, kanggo terang kaayaan penjualan produk *Imperial Leather*, kanggo terang sabaraha ageung pangaruh personal selling ka pancapaian penjualan pausahaan, kanggo terang tahanan-tahanan anu disanghareupan dina palaksanaan personal seliing sarta usaha naon wae anu dipigawe dina nungkulan masalah eta.**

 **Berdasarkan data anu ditampa ti kenging panalungtikan ngaliwatan pengujian regresi linier basajan ditampa kitu kaayaanana pangaruh positip X ka Y, koefisien regresi sagede 0,834 nyatakeun yen saban kanaekan 1 hijian *personal selling* bade ngaronjatkeun volume penjualan sagede 0,834 hijian. Sedengkeun itungan koefisien Determinasi nunjukeun kitu kaayaanana hubungan kalawan kategori kiat, kenging korelasi hubungan variabel Y ka Variabel X ditampa persentase sagede 82,99%.**

**Tahanan tahanan anu disanghareupan PT. PZ Cussons Indonesia (Depo Bandung) yaktos pamahaman ngeunaan produk anu ditawarkeun ku wiraniaga kalintang keneh lemah dimargikeun kalolobaan status pandidikan wiraniaga ngan sebatas SMA sarta kirang na kauninga ngeunaan pamasaran. Ngeunaan aturan wanci di mana wiraniaga jabi pilari konsumen anyar (*process prospecting*) kanggo ngahontal udagan penjualan disisi sanes wiraniaga kedah ngalakukeun datangna ka konsumen kanggo nangtoskeun konsumen.**

**Bongbolongan-bongbolongan anu tiasa didugikeun yaktos, pausahaan sasaena dina ngangkat para pagawe utamana wiraniaga anu berperan peryogi dina kagiatan personal selling sahenteuna ngabogaan pangalaman di widang pamasaran produk hususna di widang pamasaran, ku kituna *communication skill* atos dikawasa sarta pausahaan ngan mikeun pengarahan wae, pausahaan kedah ngaluaskeun wewengkon penjualan, sajaba ti eta pausahaan kedah mikeun pamerean jadwal paneangan konsumen anyar sarta *follow up* ka para wiraniaga supados ngamaksimalkeun perolehan laba saban warsih na.**

 **Sanggem Konci : *Personal Selling***