

**PENGARUH STRATEGI PENJUALAN DAN PENJUALAN PRIBADI
TERHADAP KEUNGGULAN DAYA SAING SERTA
KEBERLANGSUNGAN USAHA PADA UMKM DALAM MENGHADAPI
COVID-19 DI KOTA BATAM**

**Devy Meilisa
NIM : 2017122007**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari strategi penjualan dan penjualan pribadi terhadap keberlangsungan usaha melalui keunggulan daya saing sebagai variabel mediasi pada UMKM dalam menghadapi *Covid-19* di Kota Batam. UMKM di Indonesia menghadapi dampak yang mengancam keberlangsungan usaha, seperti dari segi strategi penjualan dan penjualan pribadi, serta dampaknya terhadap keunggulan daya saing dari usaha yang berimbas kepada keberlangsungan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh strategi penjualan dan penjualan pribadi terhadap keunggulan daya saing, serta strategi penjualan dan penjualan pribadi terhadap keberlangsungan usaha melalui keunggulan daya saing sebagai variabel mediasi. Metode kuantitatif digunakan dalam penelitian ini dengan sumber data dari data primer yaitu kuesioner yang telah disebarakan kepada pemilik usaha. Teknik analisis data yang digunakan merupakan teknik analisis regresi linear berganda dan *path analysis*. Hasil penelitian menyatakan bahwa strategi penjualan dan penjualan pribadi secara langsung berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha, tetapi dalam hubungan tidak langsung terjadi hasil tidak signifikan pada strategi penjualan dan penjualan pribadi terhadap keberlangsungan usaha melalui keunggulan daya saing sebagai variabel mediasi.

Kata Kunci : Strategi Penjualan, Penjualan Pribadi, Keberlangsungan Usaha, Keunggulan Daya Saing, UMKM.

***THE EFFECT OF SALES STRATEGIES AND PERSONAL SELLING TO
COMPETITIVE ADVANTAGE AND BUSINESS SUSTAINABILITY AT MSME'S
IN FACING THE COVID-19 SITUATION IN BATAM CITY***

**Devy Meilisa
NIM : 2017122007**

ABSTRACT

The purpose of this study is to know the influence from sales strategies and personal selling to business sustainability through competitive advantage as a mediation variable on MSMEs in facing the Covid-19 in Batam. MSMEs in Indonesia face some impacts that threaten the sustainability of their business, such as sales strategies and personal selling, and also to competitive advantage from the business that can impact to business sustainability. This study is to getting know the influence from sales strategies and personal selling to business sustainability, and also the influence from sales strategies and personal selling to business sustainability through competitive advantage as a mediation variable. Quantitative method that has been used in this study with source of data from primary data such as questionnaire that has been spread out to business owner. Data analysis techniques that have been used in this study are multiple linear regression analysis technique and path analysis. The results in this study are sales strategies and personal selling directly have significant effect on business sustainability, but in the indirect relationship; there aren't significant effect from the sales strategies and personal selling on business sustainability through competitive advantage as a mediating variable.

***Keywords : Sales Strategies, , Personal Selling, Competitive Advantage,
Business Sustainability, MSMEs.***