

## ABSTRAK

### **PENGARUH SALESMANSHIP TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA USAHA EKONOMI KELURAHAN PERDANA MANDIRI SEJAHTERA SUNGAI PAKNING KABUPATEN BENGKALIS**

OLEH:

**YUNI SARTIKA**  
**NIM: 11371202560**

Penelitian ini dilakukan pada nasabah di Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh salesmanship terhadap penjualan kredit pada Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis. Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah di Usaha Ekonomi Kelurahan Sungai Pakning, sedangkan sampel dalam penelitian ini berjumlah 100 orang. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Non Probability Sampling* yaitu teknik *Accidental Sampling*. Metode pengumpulan data menggunakan metode studi pustaka dan kuesioner. Sedangkan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) digunakan analisis regresi linear berganda. Dengan.. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: dari hasil perhitungan F hitung sebesar 47,846 dan F tabel dengan  $df_1 = k - 1 (3 - 1) = 2$  dan  $df_2 = n - k (100 - 3) = 97$  pada taraf signifikan 5% = 3,08. Dari hasil penelitian diperoleh perhitungan koefisien determinasi yang menyimpulkan bahwa *salesmanship* berpengaruh terhadap penjualan kredit pada Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis sebesar 63,8 % sedangkan sisanya 36,2 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

**Kata Kunci : *Salesmanship*, Penjualan Kredit**