



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



sebutkan sumber:

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN  
SEPEDA MOTOR HONDA PADA DEALER PT.GLOBAL JAYA  
PERKASA DI DESA KOTA GARO KECAMATAN  
TAPUNG HILIR KABUPATEN KAMPAR  
(CABANG PEKANBARU)**

**SKRIPSI**

**Skripsi yang Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
untuk Menulis Skripsi Strata Satu (S1) Fakultas  
Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Sultan  
Syarif Kasim Riau**

**DISUSUN OLEH :**

**NUR ALISA  
NIM : 11171204332**



**PROGRAM S1**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGRI SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

**PEKANBARU**

**2015**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN  
SEPEDA MOTOR HONDA PADA DEALER PT.GLOBAL JAYA  
PERKASA DI DESA KOTA GARO KECAMATAN  
TAPUNG HILIR KABUPATEN KAMPAR  
(CABANG PEKANBARU)**

**SKRIPSI**

**OLEH :**

**NUR ALISA**  
**11171204332**



**PROGRAM S1**  
**JURUSAN MANAJEMEN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGRI SULTAN SYARIF KASIM RIAU**  
**PEKANBARU**  
**2015**

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

NAMA : NUR ALISA  
NIM : 11171204332  
JURUSAN : MANAJEMEN  
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG  
MEMPENGARUHI PENJUALAN SEPEDA MOTOR  
HONDA PADA DEALER PT.GLOBAL JAYA  
PERKASA DI DESA KOTA GARO KECAMATAN  
TAPUNG HILIR KABUPATEN KAMPAR (CABANG  
PEKANBARU)

**DISETUJUI OLEH:  
PEMBIMBING**


  
**M.RACHMADI, SE,MM**  
NIK. 130410018

**MENGETAHUI**

**DEKAN**

  
**DR. MAHENDRA ROMUS, SP, M.Ec**  
NIP. 19711119 200501 1 004

**KETUA JURUSAN**

  
**MULIA SOSIABY, SE,MM,AK**  
NIP. 19761217 200901 1 014



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## ABSTRAK

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN  
SEPEDA MOTOR HONDA PADA DEALER PT.GLOBAL JAYA  
PERKASA DI DESA KOTA GARO KECAMATAN TAPUNG  
HILIR KABUPATEN KAMPAR (cabang Pekanbaru)**

**Oleh:  
NUR ALISA**

*Penelitian ini dilakukan pada PT.Global Jaya Perkasa Di Desa Kota Garo Kecamatan Tapung Hilir Kabupaten Kampar (Cabang Pekanbaru). Tujuan Dari Penelitian Ini Adalah Untuk Mengetahui Pengaruh Produk, Harga, Promosi, Pelayanan Dan Sales Skill terhadap Penjualan pada PT.Global Jaya Perkasa Di Desa Kota Garo Kecamatan Tapung Hilir Kabupaten Kampar (Cabang Pekanbaru).*

*Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda dengan alat uji SPSS versi 17 for Windows. Dalam mengolah data kuantitatif, penulis menggunakan teknik analisis regresi  $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$ . Variabel data penelitian Y adalah Penjualan dan X adalah Produk, Harga, Promosi, Pelayanan Dan Sales Skill.*

*Dari hasil penelitian ini menunjukkan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan anrata variabel produk dan pelayanan terhadap penjualan dimana t-hitung masing-masing variabel sebesar  $X_1(17,912)$ ,  $X_4(2,358)$  lebih besar dari t-tabel (1,989). Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan secara simultan antara produk, harga, promosi, pelayanan, sales skill terhadap penjualan dimana F-hitung (103,425) > F-tabel (2,326). Dari hasil penelitian juga diperoleh perhitungan koefisien determinasi yang menyimpulkan bahwa produk, harga, promosi, pelayanan, sales skill terhadap penjualan sebesar 85,5% sedangkan sisanya 14,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.*

**Kata kunci : Produk, Harga, Promosi, Pelayanan, Sales Skill, Penjualan**

UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang mana berkat Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN SEPEDA MOTOR HONDA PADA DEALER PT.GLOBAL JAYA PERKASA DI DESA KOTA GARO KECAMATAN TAPUNG HILIR KABUPATEN KAMPAR (CABANG PEKANBARU)”**

Shalawat serta salam tidak lupa pula penulis ucapkan kepada Nabi besar Muhammad SAW, yang menjadi suri tauladan bagi umat Islam. Semoga shalawat dan salam selalu tercurahkan kepada Rasulullah SAW dan para sahabat-sahabatnya dan semoga kita tergolong kepada orang-orang ahli surga, Aamiin.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini banyak pihak yang dilibatkan baik dalam pengumpulan data maupun penyusunan data serta informasi bahkan semangat dan motivasi yang penulis butuhkan, oleh karena itu sepantasnya penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Mahendra Romus SP, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Mulia Sosiady, SE,MM.AK selaku ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial.


**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Bapak Rachmadi, SE,MM selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Teristimewa terima kasih penulis yang tak terhingga buat ayahanda Amir Husin(alm) dan Ibunda Latifa yang telah membesarkan dan memberikan cinta dan kasih sayang yang tulus kepada penulis serta selalu memberkati penulis dengan doa mulai dari perjalanan perkuliahan hingga terselesaikan skripsi ini. Allah memberikan kesempatan penulis untuk membahagiakan kedua insan terbaik penulis.
5. Buat kakak kandungku Anofriani, Desrizal, Amrizal, Afriadi, Gus rina serta saudara-saudaraku yang selalu memotivasi untuk sama-sama menjadi yang terbaik buat keluarga. Semoga cita-cita kita di ijabah oleh Allah menjadi anak yang membahagiakan Orang Tua.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen selaku staf pengajar Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan bimbingan dan mengajar ilmu pengetahuan selama perkuliahan.
7. Buat yang Terkasih Aminuddin yang telah mengisi hari-hari dan memberi semangat penulis mengucapkan banyak terima kasih.
8. Teman-teman seperjuangan jurusan Manajemen G Nurul Aini, Musnaini, dan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Tak lupa pula sahabat terbaik penulis yang telah membantu memberi dorongan dalam penulisan skripsi ini Mustika Dini Anggara S.Ap yang telah memberikan dukungan dan motivasi

**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kepada penulis sehingga penulis skripsi ini dapat penulis selesaikan dengan baik.

9. Seluruh warga Teluk Beringin tempat KKN dan teman-teman seperjuangan selama dua bulan KKN, senang bisa kenal dengan kalian semua, semoga kita diberikan kesehatan dan kesuksesan dan rezki yang berlimpah.

Semoga semua bimbingan, dorongan, bantuan, semangat serta kasih sayang dan amal perbuatan yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Demikianlah, semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

**Pekanbaru, 30 September 2015**  
**Penulis**

**Nur Alisa**  
**11171204332**

UIN SUSKA RIAU



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	ix
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
1.5 Sistematika Penulisan .....	6
<b>BAB II     TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengertian Pemasaran .....	7
2.2 Konsep Pemasaran .....	8
2.3 Pengertian Penjualan .....	9
2.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan .....	12
2.5 Penjualan Dalam Pandangan Islam .....	21
2.6 Penelitian Terdahulu .....	23
2.7 Variabel Penelitian .....	26
2.8 Kerangka Penelitian .....	26
2.9 Hipotesis .....	27
<b>BAB III    METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Lokasi Dan Waktu Penelitian .....	29
3.2 Jenis Dan Sumber Data .....	29
3.3 Populasi Dan Sampel .....	30
3.4 Metode Pengumpulan Data .....	31
3.5 Metode Analisis Data .....	32
3.6 Analisis Kualitas Data .....	33
3.7 Uji Asumsi Klasik .....	34
3.8 Analisis Regresi Berganda .....	36
3.9 Uji Hipotesis .....	37
<b>BAB IV    GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
4.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan .....	40
4.2 Struktur Organisasi Perusahaan .....	40
4.3 Uraian Tugas .....	43
<b>BAB V     HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1 Karakteristik Responden .....	47
5.1.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	47
5.1.2 Responden Berdasarkan Umur .....	47



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5.1.3	Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	48
5.1.4	Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	48
5.2	Deskripsi Variabel .....	49
5.2.1	Produk ( $X_1$ ) .....	49
5.2.2	Harga( $X_2$ ) .....	51
5.2.3	Promosi( $X_3$ ) .....	52
5.2.4	Pelayanan( $X_4$ ) .....	53
5.2.5	Sales Skill( $X_5$ ).....	54
5.2.6	Penjualan (Y) .....	55
5.3	Uji Kualitas Data .....	57
5.3.1	Uji Validitas .....	57
5.3.1.1	<i>Produk</i> .....	57
5.3.1.2	<i>Harga</i> .....	57
5.3.1.3	<i>Promosi</i> .....	58
5.3.1.4	<i>Pelayanan</i> .....	58
5.3.1.5	<i>Sales Skill</i> .....	59
5.3.1.6	<i>Pejualan</i> .....	59
5.3.2	Uji Reliability .....	60
5.3.3	Uji Normalitas Data .....	61
5.4	Uji Asumsi Klasik .....	62
5.4.1	Uji Multikolinieritas.....	62
5.4.2	Uji Heteroskedastisitas.....	63
5.4.3	Autokorelasi .....	64
5.5	Analisis Regresi Linier Berganda .....	65
5.6	Uji Hipotesis.....	67
5.6.1	Uji Secara Simultan (Uji F) .....	67
5.6.2	Uji Signifikan Secara Parsial (Uji T) .....	69
5.6.3	Koefisien Determinasi (Adjust $R^2$ ) .....	71
<b>BAB VI</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
6.1	Kesimpulan.....	72
6.2	Saran.....	73

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**