

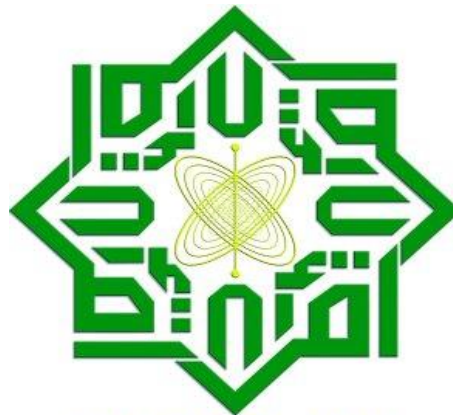
**PENGARUH SALESMAN SKILL DAN SALES PROMOTION
TERHADAP PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA
PT.CAPELLA DINAMIK NUSANTARA SELATPANJANG KABUPATEN
KEPULAUAN MERANTI**

SKRIPSI

OLEH

FITRIATI

NIM : 11071204042



UIN SUSKA RIAU

**PROGRAM S.1
JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2014**

**PENGARUH SALESMAN SKILL DAN SALES PROMOTION
TERHADAP PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA
PT.CAPELLA DINAMIK NUSANTARA SELATPANJANG KABUPATEN
KEPULAUAN MERANTI**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Oral
Comprehensive Strata 1 Pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

OLEH

FITRIATI

NIM : 11071204042



**PROGRAM S.1
JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2014**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : FITRIATI
NIM : 11071204042
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL : PENGARUH SALESMAN SKILL DAN SALES PROMOTION TERHADAP PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA PT. CAPELLA DINAMIK NUSANTARA SELAT PANJANG KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI

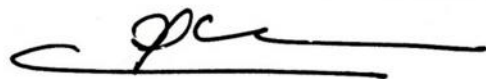
PANITIA PENGUJI

KETUA



Dr. Mahendra Romus, SP, M.Ec
NIP. 19711119 200501 1 004

SEKRETARIS



Ermansyah, SE,MM
NIK. 130712070

ANGGOTA

PENGUJI I



Mulia Sosiady, SE,MM,Ak
NIP. 19761217 200901 1 014

PENGUJI II



Irien Violinda Anggriani, SE, M.Si
NIP.19751106 200710 2 003

ABSTRAK

PENGARUH SALESMAN SKILL DAN SALES PROMOTION TERHADAP PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA PT.CAPELLA DINAMIK NUSANTARA SELATPANJANG KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI

OLEH
FITRIATI
NIM : 11071204042

Penelitian ini dilakukan pada PT.Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang di Kabupaten Kepulauan Meranti, yang beralamat di jalan tengku umar. Penelitian di mulai sejak bulan maret 2014 hingga selesai. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah terdiri dari data primer dan data sekunder dengan jumlah sampel sebanyak 94 orang. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode accidental sampling. Sedangkan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) digunakan analisis regresi linear berganda dengan bantuan perangkat SPSS versi 17.0.

Berdasarkan hasil uji regresi linear berganda di peroleh persamaan: $Y = 929,743 - 21,298X_1 + 34,137X_2 + e$, kemudian dari hasil uji simultan (Uji F) diketahui bahwa variabel Salesman Skill dan Sales Promotion secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT.Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang di Kabupaten Kepulauan Meranti. Sedangkan berdasarkan hasil Uji secara Parsial (Uji t) Salesman Skill Tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT.Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang di Kabupaten Kepulauan Meranti, sedangkan Sales Promotion secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT.Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Sedangkan berdasarkan perhitungan nilai Koefisien Determinasi (R^2) diperoleh nilai Adjusted R Square sebesar 0,068. hal ini menunjukkan bahwa variabel Salesman Skill dan Sales Promotion secara keseluruhan memberikan pengaruh sebesar 6,8% terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. PT.Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang. Sedangkan sisanya sebesar 93.2% adalah dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian.

Kata Kunci: Penjualan, Salesman Skill dan Sales Promotion.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum, wr. wb.

Alhamdulillahirabbilalamin. Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat, berkah, dan karunia-Nya beserta kasih sayang kepada kita semua, khususnya kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat beriring salam kita hadiahkan kepada junjungan alam Nabi Besar Muhammad SAW. Allaahumma shalli ‘alaa sayyidinaa Muhammad. Wa ‘alaa aali sayyidinaa Muhammad. Yang telah memberikan perubahan besar dalam kehidupan manusia, membawa manusia dari alam kegelapan kepada alam yang terang benderang yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti kita rasakan saat ini.

Dalam kesempatan ini, penulis telah menyelesaikan sebuah karya ilmiah atau skripsi yang berjudul **“PENGARUH SALESMAN SKILL DAN SALES PROMOTION TERHADAP PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA PT.CAPELLA DINAMIK NUSANTARA SELATPANJANG KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI”** yang merupakan syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Jurusan Manajemen Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam penyelesaian skripsi ini tak terlepas dari bimbingan, dorongan dan bantuan baik dari segi material maupun dari segi moril kepada penulis. Oleh karena itu dengan kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Skripsi ini ananda persembahkan khusus kepada ayahanda **Efendi**, dan ibunda tercinta **Royati**. Terima kasih atas segala cinta, kasih sayang, doa, dan inspirasi serta dukungan maupun material, spiritual, moral, yang tak akan dapat ananda balas, yang selama ini tercurah kepada ananda sehingga ananda masih tetap semangat mengembang amanat yang diberikan untuk menyelesaikan pendidikan hingga jenjang perguruan tinggi. Ananda selalu berdoa kepada Allah SWT agar Ayahanda dan Ibunda senantiasa diberi kesehatan dan umur panjang serta selalu dalam lindungan Allah SWT.
2. Bapak Prof. Dr. M. Nazir selaku Rektor UIN SUSKA RIAU beserta staf Universitas Islam Negeri SUSKA Riau.
3. Bapak Dr. Mahendra Romus, SP,M,Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri SUSKA Riau.
4. Bapak Pembantu Dekan I, II, dan III Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri SUSKA Riau.
5. Bapak Mulia Sosiady, SE, MM, Ak selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri SUSKA Riau.
6. Bapak Ferizal Rachmad, SE, MM selaku Dosen Konsultasi dan Dosen pembimbing yang sudah banyak memberikan bimbingan dan didikannya bantuan dan masukan serta arahan selama penulis dalam menyelesaikan proposal dan menyusun skripsi ini dengan sempurna.

7. Bapak Muhammad Rachmadi SE, MM selaku penasehat akademis yang telah memberikan motivasi dan bimbingan serta supportnya, arahan selama perkuliahan penulis.
8. Kepada para dosen bapak dan ibu beserta staf dan karyawan Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri SUSKA Riau yang telah memberikan ilmu yang berharga kepada penulis selama perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.
9. Buat Pimpinan beserta Karyawan dan Staf PT.Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang di Kabupaten Kepulauan Meranti yang telah membantu penulis memperoleh data yang sangat diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
10. Buat Keluarga Besar ananda khususnya abang Syafrizal, kakak Lisnawati dan keponaan Risya Ramadhani, Fitri Ramadhani dan sepupu saya abang M. Allatif S.Sos, Nia haryani, Fitriani beserta keluarga yang lainnya yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah memberikan kasih sayang, semangat dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Buat abang Rahmat yang telah mengisi hari-hari dengan membantu selama pembuatan skripsi ini, yang telah meluangkan waktunya dan banyak memberikan semangat dan motivasi, serta keceriaan penulis mengucapkan banyak terima kasih.
12. Buat sahabat-sahabat saya Budi Harizal SE, Rukiyah SE, M. Sadri Kurniawan, Safri, M. Faizul, adik kost saya Ayunita Sri Utami, Siska Dewi Saputri, Irma Suheni Fitri dan buat teman-teman kost yang tidak dapat penulis sebutkan satu

persatu terima kasih atas do'a dan dukungannya yang telah kalian berikan. Serta seluruh teman-teman seperjuangan Jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi khususnya Manajemen Pemasaran Lokal G 2010.

13. Teman seperjuangan Sulastri, Nursida, Yusnidarti, Yeni, Sutika Endang dwi Puji Astuti, Sola Derita, Halimah, Windi Dwi Lestari, Fitrinsyah, dan Muto'at yang selalu menemani selama pembuatan skripsi ini, mereka lah yang menemani susah dan senangya dalam menunggu dosen sampai datang sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan masukan berupa kritik dan saran yang membangun dan bermanfaat dari berbagai pihak. Semua masukan tersebut akan penulis jadikan sebagai motivator untuk berkarya lebih baik lagi dimasa yang akan datang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya. *Amin yaa Rabbal 'Alamiin..*

Pekanbaru, Juni 2014

Penulis

FITRIATI

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Sistematika Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Pemasaran	7
2.2 Konsep Pemasaran	8
2.3 Bauran Pemasaran (<i>marketing mix</i>)	9
2.4 Pengertian Penjualan	12
2.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan	14
2.6 <i>Salesman skill</i> (kemampuan penjualan)	17
2.7 <i>Sales Promotion</i> (Promosi penjualan).....	19
2.8 Pandangan Islam tentang Penjualan, <i>Salesman Skill</i> Dan <i>Sales Promotion</i>	27
2.9 Penelitian Terdahulu	29
2.10 Variabel Penelitian	31
2.11 Konsep Operasional Penelitian	31
2.12 Kerangka Berpikir Penelitian	33
2.13 Hipotesis	33

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian	35
3.2 Jenis dan Sumber Data	35
3.3 Pupulasi Dan Sampel	36
3.4 Metode Pengumpulan Data	37
3.5 Analisis Kualitas Data	38
3.6 Analisis Regresi Linear Berganda	43
3.1 Uji Hipotesis	44

BAB VI GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan	47
4.2 Struktur Organisasi	48
4.3 Aktivitas Perusahaan	52

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penelitian	54
5.2 Deskripsi Variabel Penelitian	56
5.3 Pembahasan	58

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan	69
6.2 Saran	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BIOGRAFI