

**PENGARUH SALES MANSHIP DAN SALES PROMOTION TERHADAP
PENJUALAN PRODUK SARI AYU PADA
PT. SPIRIT ATTITUDE INTEGRITY (SAI) INDONESIA CABANG
PEKANBARU**

SKRIPSI

OLEH

GURTAMBOS PURBA

NIM : 11071102243



PROGRAM S.1

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN SYARIF KASIM RIAU

PEKAN BARU

2014

**PENGARUH SALES MANSHIP DAN SALES PROMOTION TERHADAP
PENJUALAN PRODUK SARI AYU PADA
PT. SPIRIT ATTITUDE INTEGRITY (SAI) INDONESIA CABANG
PEKANBARU**

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

GURTAMBOS PURBA

NIM : 11071102243



PROGRAM S.1

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN SYARIF KASIM RIAU

PEKAN BARU

2014

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : GURTAMBOS PURBA
NIM : 11071102243
JURUSAN : MANAJEMEN S1
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JUDUL : PENGARUH SALESMANSHIP DAN SALES PROMOTION TERHADAP PENJUALAN PRODUK SARI AYU PADA PT. SPIRIT ATTITUDE INTEGRITY (SAI) INDONESIA CABANG PEKANBARU.

DISETUJUI OLEH

PEMBIMBING



ADE RIA NIRMALA, SE, MM
NIP.130707018

MENGETAHUI



DEKAN

DR. MAHENDRA ROMUS, SP, M.Ec
NIP. 197111192005011004

KETUA JURUSAN



MULYA SOSIADY, SE, MM. AK
NIP. 19761217200901014

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI


NAMA : GURTAMBOS PURBA
NIM : 11071102243
JURUSAN : MANAJEMEN SI
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JUDUL : PENGARUH SALESMANSHIP DAN SALES
PROMOTION TERHADAP PENJUALAN PRODUK
SARI AYU PADA PT. SPIRIT ATTITUDE INTEGRITY
(SAI) INDONESIA CABANG PEKANBARU.

PANITIA PENGUJI

KETUA



Drs. ALMASRI, M.Si
NIP. 196708012005011007

SEKERTARIS



YESSI NESNERI, SE, MM
NIP. 130712071

MENGETAHUI

PENGUJI I


RIKI HANRI MALAU, SE MM
NIP. 197101242007011020

PENGUJI II


JULINA, SE, M.Si
NIP. 197307221999032001

ABSTRAKSI

PENGARUH SALESMANSHIP DAN SALES PROMOTION TERHADAP PENJUALAN PRODUK SARI AYU PADA PT. SPIRIT ATTITUDE INTEGRITY (SAI) INDONESIA CABANG PEKANBARU

GURTAMBOS PURBA

11071102243

Penelitian ini adalah untuk mengukur pengaruh salesmanship dan sales promotion terhadap penjualan produk sari ayu pada PT. Sprit Attitude Integrity (SAI) Indonesia Cabang Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah toko atau pengecer sebagai pelanggan di PT. Sprit Attitude Integrity (SAI) Indonesia Cabang Pekanbaru. Adapun jumlah sampel sebanyak sembilan puluh toko atau pengecer sebagai pelanggan dengan menggunakan teknik purposive sampling method. Penelitian ini terdiri dari satu variabel terikat yaitu penjualan dan dua variabel bebas yaitu salesmanship dan sales promotion. Metode analisis data menggunakan metode kuantitatif dengan bantuan SPSS (services for product and statistic solution) versi enam belas. Dari hasil penelitian diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 8,742 + 0,625X_1 - 0,035X_2 + e$$

Pengujian hipotesis menggunakan uji t menunjukkan bahwa hanya satu variabel independen yaitu Salesmanship (X1) terbukti secara signifikan mempengaruhi variabel dependen penjualan (Y). Kemudian melalui uji F dapat diketahui bahwa variabel salesmanship berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Angka Adjusted R square yang diperoleh sebesar 0,313 menunjukkan bahwa 31,3% penjualan bisa dijelaskan oleh satu variabel independen yang digunakan dalam persamaan regresi. Sedangkan sisanya sebesar 68,7% dijelaskan oleh variabel lain diluar keldua variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Dengan demikian dapat diartikan bahwa hanya variabel salesmanship yang dapat memberikan pengaruh signifikan terhadap penjualan pada perusahaan PT. Spirit Attitude Integrity (SAI) Indonesia Cabang Pekanbaru. Maka dari itu pihak perusahaan PT. Spirit Attitude Integrity (SAI) Indonesia Cabang Pekanbaru disarankan harus lebih meningkatkan dan mempertahankan variabel independen yang menyumbangkan nilai terbaik misalnya dengan sikap tenaga penjual yang ramah dan sopan, penjelasan yang baik tentang produk, dan tanggapan yang baik dari pihak perusahaan tentang keluhan, dan lain sebagainya yang sangat berpengaruh seperti yang terdapat dalam variabel salesmanship.

Kata kunci : Penjualan, Salesmanship, Sales Promotion.

KATA PENGANTAR

Salam Sejahtera.

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan ku Yesus Kristus Sang Juruslamat atas segala kasih karunia dan nafas kehidupan yang tiada berkesudahan yang telah diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **“PENGARUH SALESMANSHIP DAN SALES PROMOTION TERHADAP PENJUALAN PRODUK SARI AYU PADA PT. SPIRIT ATTITUDE INTEGRITY (SAI) INDONESIA CABANG PEKANBARU”** sebagai syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Penulisan skripsi ini penulis persembahkan khusus kepada Ibu saya Masroanna Siagian dan Bapak saya Hotdin Purba beserta adik saya Hotmauli Purba, Tulus Pandapotan Purba, serta Pande Raja Purba yang sangat saya cintai, yang telah memberikan cinta, kasih sayang, kesabaran, dan nasihat serta inspirasi dalam hidup penulis serta memberikan dukungan moril maupun materil serta senantiasa mendoakan keberhasilan dan kesuksesan bagi penulis selama menuntut ilmu.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari tanpa adanya doa, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, penulisan skripsi ini tidak akan dapat terwujud. Oleh karena itu perkenankanlah penulis mengucapkan 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 Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Ibu Ade Ria Nirmala, SE, MM selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah banyak meluangkan waktu, perhatian untuk memberikan bimbingan dan pengarahan selama proses penyusunan skripsi.
4. Ibu Sahwitri Triandani, SE, M.Si Selaku dosen konsultasi proposal yang telah banyak meluangkan waktu, perhatian untuk memberikan bimbingan dan pengarahan selama proses penyusunan proposal skripsi.
5. Bapak DRS. Alpizar, M.Si selaku penasehat akademis yang telah memberikan arahan kepada penulis selama menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN SUSKA RIAU.
6. Seluruh Dosen pengajar Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis.

7. Tulang dan Nantulang, Uda dan Inanguda serta keluarga besar Purba dan Siagian yang telah memberikan cinta, kasih sayang serta memberikan dukungan moril maupun materil serta senantiasa mendoakan keberhasilan dan kesuksesan bagi penulis selama menuntut ilmu.
8. Pimpinan PT. Spirit Attitude Integrity (SAI) Indonesia Cabang Pekanbaru bapak Soetam Julianto, Amd beserta karyawan yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian.
9. Responden yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk mengisi kuisioner.
10. Teman-teman seperjuangan di Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial terutama lokal Manajemen Pemasaran A yang selalu memberikan semangat dan kerjasamanya dalam menyelesaikan studi.
11. Rekan-rekan KKN Desa Sejati Kecamatan Rambah Hilir Kabupaten Rokan Hulu, Putra Wahana (puput), Mardiyah (anyak), Tria Suci Ramadina (keeling), John Edelwis (ruak), Ilham (sutad), Nuzul (brewok), Sarimah (mbak 1) cepat nyusul ya.
12. Buat adinda yang ku sayang Rina Manurung trimakasih sayangku atas support, tenaga, pikiran, kasih sayang dan kebawelan dalam penyusunan skripsi ini.

13. Sahabat saya yang selalu memberikan dukungan dan support dalam penyusunan skripsi ini, Arland Junaidi, Dedin Rosidin, Mulyadi dan Hanik Kurniawati serta Bangun Ervina Sari Dewi Tambunan.

14. Seluruh pihak-pihak yang terkait yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah banyak memberikan bantuan, pengarahan, dan kerjasama dalam penyusunan skripsi ini, maupun dalam kehidupan penulis.

Hanya doa yang dapat penulis panjatkan semoga Tuhan Yesus Kristus berkenan membalas dan memberikan berkat baik kepada Bapak, Ibu, Saudara dan teman-teman sekalian. Semoga skripsi ini bisa bermanfaat terutama bagi diri pribadi penulis serta pihak-pihak yang berkepentingan. Segala kritik dan saran atas skripsi ini tentunya akan sangat bermanfaat untuk penyempurnaan selanjutnya.

Pekanbaru, 11 September 2014

Penulis

Gurtambos Purba

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.3.1 Tujuan Penelitian	7
1.3.2 Manfaat Penelitian	7
1.4 Sistematika Penulisan	8
BAB II TELAAH PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Pengertian dan Pemasaran	10
2.1.2 Konsep Berwawasan Produksi.....	11
2.1.3 Konsep Berwawasan Produk	11
2.1.4 Konsep Berwawasan Menjual.....	11
2.1.5 Konsep Berwawasan Pemasaran.....	12
2.2 Pengertian Dan Konsep Penjualan.....	13
2.2.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan..	14
2.2.2 Kondisi dan Kemampuan Penjualan	15
2.2.3 Kondisi Pasar	15
2.2.4 Kondisi Organisasi Perusahaan.....	16
2.2.5 Faktor-Faktor Lain Yang Mempengaruhi Penjualan	16
2.3 <i>Salesmanship</i>	21
2.3.1 Strategi Penjualan	22
2.3.2 Manajemen Penjualan	22
2.4 <i>Sales Promotion</i>	25
2.4.1 Tujuan Promosi Penjualan	26
2.5 Pandangan Islam	28
2.5.1 Pengertian Jual Beli	28
2.5.2 Hukum Jual Beli	28
2.6 Penelitian Terdahulu	30
2.7 Definisi Operasional Variabel	31

2.8	Kerangka Berfikir	32
2.9	Hipotesis	32
2.10	Variabel Penelitian.....	33

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian	34
3.2	Jenis dan Sumber Data.....	34
3.2.1	Jenis Data	34
3.2.2	Sumber Data.....	34
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	35
3.4	Populasi dan Sampel.....	36
3.5	Metode Analisis Data	37
3.5.1	Analisis Regresi Berganda.....	38
3.5.2	Uji Kualitas Data.....	39
3.5.3	Uji Asumsi Klasik.....	41
3.5.4	Uji Hipotesis	43

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1	Profil Perusahaan	47
4.2	Filosofi Dasar Perusahaan	48
4.3	Visi dan Misi Perusahaan	48
4.4	Struktur Organisasi Perusahaan	48
4.5	Deskripsi Jabatan	51

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1	Hasil Penelitian	54
5.2	Karakteristik Responden.....	54
5.2.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	54
5.2.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	55
5.2.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	56
5.2.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	57
5.2.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	58
5.3	Analisis Variabel Penelitian	59
5.3.1	Analisis Salesmanship	59
5.3.2	Analisis Sales Promotion	61
5.3.3	Analisis Penjualan.....	63
5.4	Metode Analisis Data	65
5.5	Uji Kualitas Data	65
5.5.1	Hasil Uji Validitas.....	65

5.5.2	Hasil Uji Reliabilitas.....	67
5.5.3	Hasil Uji Normalitas	68
5.6	Uji Asumsi Klasik.....	69
5.6.1	Hasil Uji Autokorelasi	69
5.6.2	Hasil Uji Multikolinieritas	70
5.6.2	Hasil Uji Heterokedastisitas.....	71
5.7	Analisis Regresi Linear Berganda	72
5.7.1	Uji Secara Parsial (Uji t).....	74
5.7.2	Uji Secara Simultan (Uji f).....	75
5.7.3	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	77

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1	Kesimpulan	79
6.2	Saran	80

DAFTAR PUSTAKA	81
----------------------	----

LAMPIRAN

BIOGRAFI