

**PERANAN SALESMANSHIP
DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN
PADAPT. PEKAN PERKASA BERLIAN MOTOR PEKANBARU
MENURUT EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah (SE.Sy)



**M. HARIS
NIM. 10825003768**

**PROGRAM S1
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2015**



UIN SUSKA RIAU

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

كلية الشريعة والقانون

FACULTY OF SYARIAH AND LAW

Jl. H.R. Soebrantas No. 155 KM. 15 Simpang Baru Panam Pekanbaru 28293 PO. Box. 1004 Telp. 0761-561645
Fax. 0761-562052 Web. www.uin-suska.ac.id, E-mail: rektor@uin-suska.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Skrripsi yang berjudul "PERANAN SALESMANSHIP DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN PADA PT. PEKAN PERKASA BERLIAN MOTOR PEKANBARU MENURUT EKONOMI ISLAM" yang ditulis oleh :

Nama : M. HARIS
NIM : 10825003768
Jurusan : EKONOMI ISLAM

Telah dimunaqasahkan dalam sidang panitia sarjana program Strata Satu (S1) pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pada :

Hari : Selasa
Tanggal : 20 Januari 2015
Bertepatan : 11 Rabiul Awal 1436 H

Sehingga dapat diterima dan disahkan oleh Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Syariah (S.E.Sy)

Pekanbaru, 23 Maret 2015



Dr. H. Akbarizan, M.Ag, M.Pd
NIP. 19711001 199503 1 002

PANITIA UJIAN SARJANA

Ketua Penguji

Dr. Hj. Hertina, M.Pd
NIP. 19680629 199402 2 002

Sekretaris

Kamruddin, MA
NIP. 19771018 200501 1 002

Penguji I

Dr. Amrul Muzan, M.A
NIP. 19770227 200312 1 002

Penguji II

Drs. H. Johari, M.Ag
NIP. 19640320 199102 1 001

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi banyaknya perusahaan yang melakukan promosi salesmanship untuk menarik minat konsumen. Kegiatan promosi ini juga dilakukan oleh perusahaan-perusahaan besar, khususnya perusahaan pemasaran, seperti PT. Pekan Perkasa Berlian Motor.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana peranan salesmanship dalam upaya meningkatkan penjualan pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor, apa saja kendala-kendala yang dihadapi salesmanship dalam upaya meningkatkan penjualan pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor Pekanbaru dan Bagaimana Tinjauan ekonomi Islam Terhadap peranan salesmanship pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana peranan salesmanship dalam upaya meningkatkan penjualan pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor, bagaimana bentuk kegiatan dan strategi salesmanship dalam upaya meningkatkan penjualan pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap peranan salesmanship dalam upaya meningkatkan penjualan pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor. Sedangkan kegunaan penelitian ini adalah untuk menambah wawasan bagi penulis tentang peranan salesmanship pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor dan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi Syari'ah.

Penelitian ini berlokasi di PT. Pekan Perkasa Berlian Motor Jalan Jendral Sudirman No. 230 Pekanbaru Riau. Subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan bagian pemasaran PT. Pekan Perkasa Berlian Motor. Sedangkan objeknya adalah peranan salesmanship dalam meningkatkan penjualan mobil pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor menurut ekonomi Islam. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah Observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Metode penulisan yang digunakan adalah deduktif, induktif, dan deskriptif terhadap data primer dan skunder.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peranan salesmanship pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor adalah sangat berperan dalam memberikan informasi produk yang murah dan berkualitas, suku cadang yang mudah di dapat dan membujuk/ mempengaruhi para konsumen agar menggunakan mobil yang ditawarkan dan bentuk-bentuk kegiatan dan strategi promosi salesmanship pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor terdiri dari penyebaran brosur, media *out door* (diluar ruangan) dan pemberian khusus kepada konsumen yang loyal dengan tujuan agar volume penjualan dapat tercapai sesuai target yang telah ditetapkan oleh PT. Pekan Perkasa Berlian Motor. Sedangkan kendala-kendala yang dihadapi salesmanship adalah etos kerja, kondisi ekonomi masyarakat, persaingan usaha dengan produk usaha sejenis, perilaku sales dan konsumen itu sendiri. Promosi dalam Islam pada dasarnya boleh karena dapat membantu konsumen untuk mendapatkan informasi yang dicari dan yang diinginkan. Hal ini sesuai dengan ajaran Islam sepanjang tidak ada penipuan dan pembohongan. Hanya saja terkadang para sales ini dalam proses pencairan pinjaman membantu konsumen untuk tidak memberikan data yang sesuai dengan keadaan sebenarnya konsumen demi untuk memudahkan pencairan pinjaman dari lembaga keuangan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah, atas berkat rahmatnya dan karunia serta inayah Allah SWT sehinggalah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tanpa adanya hambatan dan rintangan yang berarti, Salawat dan salam penulis ucapkan keharibaan junjungan alam nabi Muhammad SAW, semoga kita mendapatkan syafa'atnya di hari kiamat kelak. Amin....

Penulisan skripsi ini merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan program sarjana (S1) jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa skripsi ini ini tidak akan terwujud dengan baik tanpa adanya bantuan dari semua pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan motivasi serta kerja sama dalam penyelesaian skripsi ini antara lain:

1. Kedua pahlawan besar dalam hidupku, ayahanda Hasyim Basri dan Ibunda Harniyetty yang selalu memberikan bantuan moril maupun materil serta dukungan dan semangat agar terselesaikannya skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Munzir Hutami, MA, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Dr. H. Akbarizan, M.Ag, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

4. Bapak Kamiruddin, MA, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Bapak Darmawan Tia Indrajaya, M.A, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam.
5. Ibuk Hj. Nurhasanah, M.Ag, selaku Penasehat Akademik.
6. Bapak Drs. H. Ahmad Darbi B, MA selaku Pembimbing Skripsi, atas Bimbingan, Arahan dan Motivasi yang diberikan hingga dapat terselesaikannya penulisan Skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syari'ah yang telah memberikan masukan dan saran untuk penulisan Skripsi ini.
8. Bapak Burhanuddin Chang selaku Pimpinan Perusahaan PT. Pekan Perkasa Berlian Motor.
9. Bapak Arisman selaku Karyawan *Salesmanship* PT. Pekan Perkasa Berlian Motor dan masyarakat Kota Pekanbaru Prov. Riau, serta teman-teman lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang selalu memberikan semangat dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini, khususnya buat teman-teman EI 6 angkatan 08.
10. Seseorang yang terbaik dihidup penulis, Adik-adik dan Family serta Sahabat penulis Leman Rambe, Iswandi, Agus Kurniawan, Doni Putra, Ade Candra, Surya Agung yang selalu senantiasa membantu dan menyemangati penulis dalam penyelesaian Skripsi ini.
11. Abang Aidir beserta istri Fitri serta adik-adik kos yang membantu dan menyemangati penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharap kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penelitian ini. Atas segala bantuan, masukan dan saran penulis ucapkan terima kasih.

Pekanbaru, 25 Februari 2015

M. HARIS

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL

LEMBAR PENGESAHAN

ABSTRAK

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iv

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	9
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	10
E. Metode Penelitian.....	11
F. Sistematika Penulisan.....	13

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan	15
B. Visi, Misi dan Tujuan.....	17
C. Struktur Organisasi Perusahaan	18

BAB III : TINJAUAN UMUM TENTANG SALESMANSHIP

A. Pengertian Promosi dan Salesmanship.....	24
B. Bentuk Kegiatan, Strategi Promosi Salesmanship	29
C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Promosi Salesmanship.....	34

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Bagaimana Peranan Salesmanship Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor Pekanbaru.....	42
B. Apa Saja Kendala-kendala yang dihadapi Salesmanship dalam meningkatkan penjualan pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor Pekanbaru	47
C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Peranan Sales dalam meningkatkan Penjualan pada PT. Pekan Perkasa Berlian Motor Pekanbaru.....	50

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	59
B. Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN