

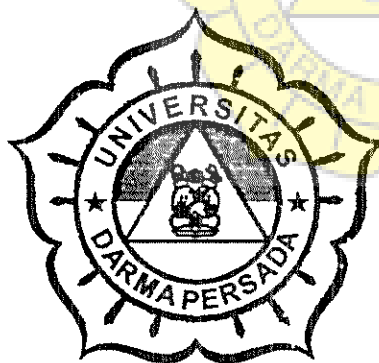
Analisis Pengaruh Jumlah Tenaga Penjual Terhadap Hasil penjualan Oli Evalube di PRJ oleh PT. DangQ Mandiri Sejahtera

Skripsi

Ditujukan untuk memenuhi Salah Satu Tugas Akademik dan Melengkapi
Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen

Disusun oleh:

Nama : Selvia Amlil
Nim : 02410081



**Fakultas Ekonomi
Universitas Darma Persada
Jakarta
2007**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : SELVIA AMRIL
N.I.M : 02410081
JURUSAN : MANAJEMEN
KONSENTRASI : MANAJEMEN PEMASARAN
JUDUL SKRIPSI : “Analisa Pengaruh Jumlah Tenaga Penjual Terhadap Hasil Penjualan Oli Evalube di PRJ Oleh PT. DangQ Mandiri Sejahtera.”

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dihadapan panitia penguji skripsi sarjana.

Jakarta, 10 Agustus 2007

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Menyetujui,
1) Pembimbing Materi I

(Firsan Nova, MM)

(Drs. Ismail Razak, MS)

2) Pembimbing Materi II

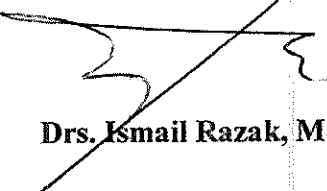
(Alfonsus B Say, SE)

LEMBAR PENGESAHAN

NAMA : SELVIA AMRIL
N.I.M : 02410081
JURUSAN : MANAJEMEN

Telah dinyatakan lulus ujian skripsi pada tanggal 20 Agustus 2007 dihadapan pembimbing dan penguji dibawah ini :

Pembimbing Materi I,


Drs. Ismail Razak, MS

Tim Penguji :

KETUA : DR. Suharto Rachman

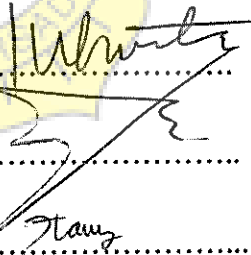
ANGGOTA : Drs. Ismail Razak, MS

Hanny Nurlatifah, MM

Pembimbing Materi II,


Alfonsus B Say, SE

Tanda Tangan


.....
.....
.....

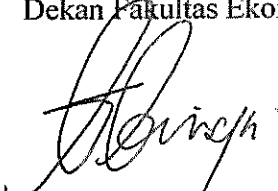
Jakarta, 20 Agustus 2007

Universitas Darma Persada

Program Sarjana Ekonomi (S-1)

Dekan Fakultas Ekonomi



FAKULTAS EKONOMI

(Drs. Fauzi Baisyir, MM)

ABSTRAKSI

Selvia Amril NIM: 02410081, judul penelitian: “Analisis Pengaruh Jumlah Tenaga Penjual Terhadap Hasil Penjualan oli Evalube di PRJ Oleh PT. DangQ Mandiri Sejahtera, di bawah bimbingan Drs Ismail Razaq,MS dan Alfonsus B,Say SE.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh jumlah tenaga penjual terhadap hasil penjualan oli Evalube di Pekan Raya Jakarta (PRJ). Terlebih dahulu mencari seberapa erat hubungan antara jumlah tenaga penjual dengan hasil penjualan Oli Evalube yang dijalankan Di PRJ : Oleh PT Dang Q Mandiri Sejahtera, untuk itu penulis menghitung dengan koefisien korelasi, koefisien determinasi dan regresi linier sederhana

Hasil penelitian menunjukkan bahwa; Berdasarkan hasil pengujian hipotesis uji t , bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan jumlah tenaga penjual terhadap hasil penjualan Oli Evalube di PRJ oleh PT DangQ Mandiri Sejahtera dan terdapat hubungan positif yang signifikan antara jumlah tenaga penjual dengan hasil penjualan Oli Evalube di PRJ oleh PT DangQ Mandiri Sejahtera dan. Hal ini terbukti dengan H_0 ditolak dan H_1 diterima, karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,235 > 2,048$).

Adanya Pekan Raya Jakarta sebagai media untuk meningkatkan hasil penjualan oli Evalube telah terbukti bahwa bertambahnya tenaga penjual dapat meningkatkan hasil penjualan oli Evalube. Tenaga Penjual jelas sangat berperan untuk memberikan kontribusi yang besar bagi peningkatan hasil penjualan oli Evalube.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah hirobill allamin puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya yang luar biasa serta nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana Ekonomi (SE) Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Darma Perasada

Penulis menyadari didalam penulisan skripsi ini sangat jauh dari kesempurnaan karena banyak kesulitan dan halangan yang penulis hadapi dalam penyusunan skripsi ini, namun berkat kerja keras dan kesungguhan penulis serta bantuan dari beberapa pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, untuk itu ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada :

1. kedua orang tuaku tercinta dan yang aku sayangi papah dan mamahku terimakasih yang sebesar-besarnya atas kasih sayang, doa, dukungan, nasehat motivasi dan materi yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
2. Drs. Fauzi Baisyir, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
3. Bpk Drs Ismail Razaq, MS sebagai dosen pembimbing materi I. Terimakasih banyak telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya, memberikan arahan-arahan dan bimbingan yang sangat berguna dalam proses penyelesaian skripsi ini.
4. Bpk Alfonsus B Say, SE, sebagai dosen pembimbing materi II. Terimakasih banyak telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya, yang dengan sabar memberikan semangat dan arahan-arahan serta bimbingan yang sangat berguna dalam proses penyelesaian skripsi ini.
5. Bpk Firsan Nova SE, MM selaku ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
6. Ibu Dini Rahayu, SE, selaku sekretaris Jurusan Manajemen.

7. Para dosen Fakultas Ekonomi yang turut membantu kelancaran dalam menyelesaikan skripsi ini
8. uniku tersayang olivia makasih buat nasehat,motivasi dukungan dan kasih sayang yang luar bias buat penulis,Abangku dedi makasih y dah banyak membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini,bang alde dan rinda makasih dah menghadirkan khalisa membuat penulis jadi semangat dalam menyusun skripsi ini,khalisa yang selalu membuat penulis terhibur disaat sedih maupun senang sepupu-sepupu ku makasih y doa dan dukungannya selama penulis menyusun skripsi ini
9. kedua sahabatku nini dan tia makasih banyak y buat doa dan dukungannya selama penulis menyusun skripsi ini,lo berdua emang sahabat gw yang paling terbaik,sahabat-sahabatku dikampus chichi, izho, dea buat semua dukungan dan doanya, n teman-teman seperjuanganku alim, haris, birju, nanang, ida,jaka dan dan angkatan 2002 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, senior dan junior yang sudah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
10. special thanks buat my lovelly sakti,makasih buat kasih sayang,perhatian dan kesabaran kamu dalam ngebimbing aku, N buat marah-marah na kamu ke aku bikin aku jadi tambah dewasa," luph u muah
11. Seluruh Dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada terima kasih atas bantuanya.

Akhir kata penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun.

Jakarta,5 Agustus 2007

(Penulis)

DAFTAR ISI

	Hal
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatasan Masalah	2
C. Perumusan Masalah	2
D. Tujuan Penelitian	3
E. Manfaat Penelitian	3
BAB II LANDASAN TEORI	4
A. Pengertian dan Tujuan Promosi	4
B. Bauran Media Promosi	6
C. Menentukan Peran Armada Penjualan Dalam Strategi Promosi	16
D. Tenaga Penjual	20
E. Salesmanship	21
F. Kerangka Pemikiran	29
G. Hipotesis	30



BAB III METODELOGI PENELITIAN	31
A. Waktu dan Tempat Penelitian	31
B. Jenis dan Sumber Data	32
C. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data	32
D. Metode Pengolahan Analisa Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
A. Gambaran Umum PT. DangQ Mandiri Sejahtera	41
B. Pelanggan dan Pesaing Potensial	43
C. Bauran Media Promosi yang dilakukan PT. DMS	43
D. Analisis Hubungan Antara Jumlah Tenaga Penjual Dengan Hasil Penjualan oil Evalube di PRJ oleh PT. DMS	44
E. Analisis Pengaruh Tenaga Penjual Terhadap Hasil Penjualan Oli Evalube di PRJ	53
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran-Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN-LAMPIRAN	63

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 3.1 : Pedoman Untuk memberikan interpretasi Koefisien Korelasi	34
Tabel 4.1 : Data Jumlah Tenaga Penjual Yang Menjual oli Evalube	45
Tabel 4.2 : Data Hasil Penjual Oli Evalube	47
Tabel 4.3 : Data Berpasangan Jumlah Tenaga Penjual dan Hasil Penjualan oli Evalube	50



DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 2.1: Kerangka Pemikiran	29
Gambar 4.1: Stuktur Organisai PT. DangQ Mandiri Sejahtera	42



Daftar Lampiran

	Hal
Lampiran 1 : Tabel Berpasangan (variable X dan Variable Y)	63
Lampiran 2 : Statistik uji	64
Lampiran 3 : T tabel 2 pihak	66



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sumber daya manusia merupakan aset perusahaan dan mitra usaha dalam mencapai keberhasilan setiap kegiatan, kualitas pekerjaan dan produktifitas dari perusahaan. Pembinaan dan pengembangan sumber daya manusia dilakukan secara intensif dan efektif serta terencana secara profesional.

Oleh karena itu sumber daya manusia merupakan faktor utama dalam meningkatkan produksi dalam setiap badan usaha, selain itu mutu perusahaan dan hasil kerja perusahaan merupakan kunci sukses keberhasilan dalam setiap kegiatan yang telah dilakukan perusahaan. Tenaga kerja yang sangat dekat hubungannya dengan penjualan adalah tenaga penjual yang diharapkan mampu meningkatkan penjualan.

Pada PT Wiraswata Gemilang Indonesia yang bergerak dalam industri pelumas yang memproduksi pelumas merek Pennzoil dan Evalube, dengan meminimalisasi anggaran promosi telah disiasati dengan jeli untuk memilih Media promosi Penjualan melalui event dari desa kedesa, kota kekota sangatlah tepat. Dimana jika pilihan promosinya melalui Televisi atau berskala luas, sama seperti menggarami air laut. Anggaran habis, sasaran tidak tercapai.

Untuk mendukung pilihan media promosi yang dilakukan oleh PT Wiraswata Gemilang Indonesia, perusahaan tersebut membutuhkan mitra kerja

yang berkualitas dan berpengalaman luas dilapangan untuk melaksanakan kegiatan event promosi penjualan sehingga misi dan visi dari PT Wiraswasta Gemilang Indonesia tercapai. Dan salah satu mitra terbaik yang ditunjuk PT Wiraswata Gimilang Indonesia adalah PT. DangQ Mandiri Sejahtera. Berdasarkan pentingnya tenaga penjual terhadap hasil penjualan suatu perusahaan, maka penulis memilih judul **“ANALISIS PENGARUH JUMLAH TENAGA PENJUAL TERHADAP HASIL PENJUALAN OLI EVALUBE DI PRJ OLEH PT. DANGQ MANDIRI SEJAHTERA”**.

B. Pembatasan Masalah

Begitu luasnya permasalahan yang diteliti serta mengingat keterbatasan waktu, biaya dan kemampuan yang dimiliki penulis, juga luasnya keterkaitan yang mungkin tercakup pada pokok persoalan yang akan di bahas dan agar dapat diperoleh arah pembahasan yang lebih baik, penulis menitik beratkan pembahasan mengenai pengaruh tenaga penjual terhadap hasil penjualan oli evalube di PRJ oleh PT. DangQ Mandiri Sejahtera

C. Perumusan Masalah

1. Apakah ada hubungan antara jumlah tenaga penjual dengan hasil penjualan oli Evalube di PRJ oleh PT DangQ Mandiri Sejahtera ?
2. Apakah ada pengaruh jumlah tenaga penjual terhadap hasil penjualan oli Evalube di PRJ, oleh PT DangQ Mandiri Sejahtera ?

yang berkualitas dan berpengalaman luas dilapangan untuk melaksanakan kegiatan event promosi penjualan sehingga misi dan visi dari PT Wiraswasta Gemilang Indonesia tercapai. Dan salah satu mitra terbaik yang ditunjuk PT Wiraswata Gimilang Indonesia adalah PT. DangQ Mandiri Sejahtera. Berdasarkan pentingnya tenaga penjual terhadap hasil penjualan suatu perusahaan, maka penulis memilih judul **“ANALISIS PENGARUH JUMLAH TENAGA PENJUAL TERHADAP HASIL PENJUALAN OLI EVALUBE DI PRJ OLEH PT. DANGQ MANDIRI SEJAHTERA”**.

B. Pembatasan Masalah

Begitu luasnya permasalahan yang diteliti serta mengingat keterbatasan waktu, biaya dan kemampuan yang dimiliki penulis, juga luasnya keterkaitan yang mungkin tercakup pada pokok persoalan yang akan di bahas dan agar dapat diperoleh arah pembahasan yang lebih baik, penulis menitik beratkan pembahasan mengenai pengaruh tenaga penjual terhadap hasil penjualan oli evalube di PRJ oleh PT. DangQ Mandiri Sejahtera

C. Perumusan Masalah

1. Apakah ada hubungan antara jumlah tenaga penjual dengan hasil penjualan oli Evalube di PRJ oleh PT DangQ Mandiri Sejahtera ?
2. Apakah ada pengaruh jumlah tenaga penjual terhadap hasil penjualan oli Evalube di PRJ, oleh PT DangQ Mandiri Sejahtera ?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui hubungan antara jumlah tenaga penjual dengan hasil penjualan Oli Evalube di PRJ oleh PT DangQ Mandiri Sejahtera.
2. Untuk mengetahui pengaruh jumlah tenaga penjualan terhadap hasil penjualan Oli Evalube di PRJ oleh PT DangQ Mandiri Sejahtera.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis, diharapkan penelitian ini menjadi sarana untuk menerapkan pengetahuan teoritis yang didapat dari bangku kuliah kedalam situasi praktek yang nyata pada perusahaan.
2. Bagi PT DangQ Mandiri Sejahtera, diharapkan dapat menjadi masukan di dalam menetapkan strategi promosi, khususnya yang berkaitan dengan tenaga penjual guna meningkatkan hasil penjualan oli Evalube.
3. Bagi Pembaca, diharapkan secara langsung mengetahui dari penulis mengenai peranan tenaga penjual dalam meningkatkan hasil penjualan.