

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
WIRANIAGA PADA PT BAYU TERMALINDO UTAMA DI JAKARTA**

**YANWAR DWI ATMADJI**

**8135082720**



**Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Pendidikan**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA NIAGA**

**KONSENTRASI TATA NIAGA**

**JURUSAN EKONOMI DAN ADMINISTRASI**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2013**

## ABSTRAK

**YANWAR DWI ATMADJI. Pengaruh Personal Selling terhadap Volume Penjualan Wiraniaga pada PT Bayu Termalindo Utama di Jakarta. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta 2013.**

PT Bayu Termalindo Utama adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang *Trading Safety Equipment*, yaitu pengadaan unit tabung baru maupun *refill* (isi ulang) APAR (Alat Pemadam Api Ringan), *camera CCTV* serta alat-alat *safety* lainnya. Berbagai kegiatan promosi telah dilakukan perusahaan dalam upayanya meningkatkan penjualan. Dikhususkan untuk penjualan APAR karena persaingan yang ketat dalam penjualan alat pemadam ini. Kegiatan promosi yang telah dilakukan perusahaan adalah *personal selling* atau penjualan pribadi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan pengetahuan yang tepat atau sah, benar, valid, dan dapat dipercaya atau reliable dan dapat diandalkan, tentang pengaruh *personal selling* terhadap volume penjualan wiraniaga pada PT. Bayu Termalindo Utama di Jakarta.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan pendekatan korelasional. Metode ini dipilih karena sesuai dengan tujuan dari penelitian yaitu untuk mengetahui hubungan antara variabel bebas (*Personal selling*) dengan variabel terikat (Volume penjualan wiraniaga).

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian diketahui nilai koefisien korelasi  $r_{xy}$  sebesar 0,587. Dan  $t_{hitung}$  sebesar 3,97 >  $t_{tabel}$  sebesar 1,70, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara *Personal Selling* dengan Volume Penjualan. Nilai ini memberikan pengertian bahwa ada hubungan positif antara *Personal Selling* dengan Volume Penjualan, semakin tinggi *Personal Selling* maka semakin tinggi pula Volume Penjualannya.

Dari hasil perhitungan, dapat diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 0,344. Hal ini berarti Volume Penjualan dipengaruhi oleh *Personal Selling* sebesar 34,4%, jadi *Personal selling* mempunyai pengaruh 34% dalam meningkatkan *volume* penjualan wiraniaga.

Saran-saran yang dapat peneliti kemukakan yaitu, Perusahaan sebaiknya dalam merekrut para pegawai terutama wiraniaga yang berperan penting dalam kegiatan *personal selling*, perusahaan harus memperluas area penjualan, selain itu perusahaan harus menambah jumlah personil, agar perolehan laba dapat meningkat setiap tahunnya, perusahaan memberikan pelatihan khusus pada wiraniaga agar pelaksanaan *personal selling* dengan benar dan tepat, biaya *personal selling* di atur untuk pelanggan yang benar-benar memberikan keuntungan dalam pembelian produk perusahaan.

## ABSTRACT

**Yanwar Dwi Atmadji, Effect of Personal Selling to sales volume of salespeople at PT Bayu**

**Termalindo Utama in Jakarta, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta 2013**

PT Bayu Termalindo Utama is a company engaged in the field of Safety Equipment Trading, the procurement of a new unit or refill tube (refill) APAR (Fire Light Brigade), CCTV cameras and equipment safety other. Company's promotional activities have been conducted in efforts to increase sales. APAR especially for sale due to intense competition in the sale of extinguishers ini. promotional company that has been done is personal selling or private sale.

The purpose of this research is to gain the proper knowledge or valid, true, valid, and reliable and trustworthy or reliable, about the influence of personal selling to sales volume salesman at PT Bayu Termalindo Utama in Jakarta.

The method used in this study is a survey method with the correlational approach. This method was chosen because it fits the purpose of the study was to determine the relationship between the independent variable (Personal selling) with the dependent variable (sales volume of salesperson).


Based on the data obtained from the survey results revealed a correlation coefficient of 0.587 rxy. And amounted to 3.97  $t > t$  table by 1.70, so it can be concluded that there is a relationship between Personal Selling by Sales Volume. This value gives the sense that there is a positive relationship between Personal Selling by Sales Volume, the higher Personal Selling the higher Sales Volume.

From the calculation, can be obtained by the coefficient of determination of 0.344. This means the volume of sales affected by Personal Selling at 34.4%, so it has the effect Personal selling 34% increase in sales volume salesperson.

Suggestions that researchers can point out is, should the Company in recruiting employees, especially salespeople who plays an important role in personal selling activities, the company had to expand the sales area, other than that the company had to increase the number of personnel, so that profit can be increased each year, the company provides training specifically on the implementation of personal selling salesperson in order to correctly and appropriately, the cost of personal selling in the set to the customer that really give you an advantage in purchasing the company's products.

# LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Penanggung Jawab  
Dekan Fakultas Ekonomi

  
Dra. Nurahma Hajat, M.Si

NIP.195310021985032001

Nama	Jabatan	Tanda tangan	Tanggal
1. <u>Drs. Nurdin Hidayat, M.M, M.Si</u> NIP. 196610302000121001	Ketua		<u>4 Juli 2013</u>
2. <u>Dra. Rochyati</u> NIP. 195404031985032002	Sekretaris		<u>4 Juli 2013</u>
3. <u>Ryna Parlina, MBA</u> NIP. 197701112008122003	Penguji Ahli		<u>4 Juli 2013</u>
4. <u>Dra. Tjutju Fatimah, M.Si</u> NIP. 195311171982032001	Pembimbing 1.....		<u>4 Juli 2013</u>
5. <u>Dra. Corry Yohana, M.M</u> NIP. 195909181985032011	Pembimbing 2.....		<u>4 Juli 2013</u>

Tanggal Lulus.....

## PERNYATAAN ORISINILITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan Karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, Juni 2013

Yang membuat pernyataan

  
METERAI  
TEMPEL  
KEMENTERIAN KEHUKUMATAN  
REPUBLIK INDONESIA  
195240418  
6000 DJP

Yanwar Dwi Atmadji

NIM. 8135082720

## LEMBAR PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah, kupersembahkan karya ini untuk orang-orang yang kusayangi :

- Puji Syukur aku panjatkan pada Kebesaran Tuhan Semesta Alam **Allah SWT** yang menyayangiku, memberikanku segalanya apa yang aku butuhkan, dan yang terbaik bagiku, di atas segalanya, Maha Besar, Maha Agung, Maha Merajai, Maha Kaya , Maha pemberi Rizki, Maha Pengasih dan Penyayang.
- **Ibu dan Bapak** tercinta, sebagai motivator terbesar dalam hidupku yang tak pernah jemu mendo'akan dan menyayangiku, atas semua pengorbanan dan kesabaran mengantarku sampai kini. Orang yang sangat berharga untuku , kedua orang tuaku adalah harta terbesarku, kebahagiaanku, serta tujuan hidupku untuk membahagiakan mereka berdua. Orang yang sangat berarti yang ku cintai dan sayangi selalu dan mungkin tak pernah cukup ku membalas cinta Ibu Bapak padaku yang besar padaku namu ku terus berusaha membahagiakan mereka berdua .
- Saudaraku **Anggi Jelies** serta **Zalida Tsalat**
- Keluarga besar **Bapak Suyono** dengan **Mama Jumanah**, yang selalu mensupport aku setelah kedua orang tuaku.
- **Yuni Susilowati**, wanita yang slalu mendukungku dan mencintaiku yang selalu memberikanku semangat dalam menjalani hari-hariku, yang ku sayangi yang ku banggakan telah memberiku inspirasi . Aku sayang kamu
- Sahabatku **Simon Gilbert Ciputra** , yang selalu menolongku, memberikanku pengalaman terbaik.
- Sahabatku **Aji Winursito, Agung Puji, Yusuf Akbar, David**. Yang memberikanku kenangan terbaik saat bersama kalian. Yang saat ini kalian sedang berjuang mencapai impian.
- Sahabat-sahabatku seperjuangan di **Universitas Negeri Jakarta, Eiben H, Fauzul Ramadhan, Utom, Carlos, Andri Gombong**. dan semua teman-teman yang tak mungkin penulis sebutkan satu-persatu, for u all I miss u forever.
- Semua Kaka ku yang ada di **PT Bayu Termalindo Utama ,Mas Harry, Mba Nuryanti, Mba Rahayu, Mba Triana, dan Mas Gofi** yang selalu membantuku.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan atas kehadiran ALLAH SWT, atas berkat rahmat-Nya sehingga tersusunlah skripsi ini sesuai dengan kemampuan peneliti. Dalam penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, sehingga peneliti mendapat data dan informasi yang lengkap dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ketua Program Studi S1 Pend.Tata Niaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta dan selaku Dosen Pembimbing I Ibu Dra. Tjutju Fatimah, M.Si atas segala bantuan dan bimbingannya kepada peneliti.
2. Dra. Corry Yohana M.M, selaku Dosen Pembimbing II yang selalu memberikan saran dan masukan untuk skripsi peneliti.
3. Dra. Nurahma Hajat, M.Si ,selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
4. Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si, yang selalu memberikan saran yang membangun bagi peneliti dengan penuh kesabaran.
5. Ari Saptono, SE. M.Pd, selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
6. Bapak Johannes Harry T, Selaku Direktur PT Bayu Termalindo Utama yang telah banyak membantu peneliti dalam pengumpulan data.
7. Ibu Nuryanti, Ibu Rahayu dan Ibu Triana selaku staff karyawan PT Bayu Termalindo Utama yang membantu peneliti menyiapkan data yang dibutuhkan oleh peneliti.
8. Bapak dan Ibu saya tercinta yang telah memberikan semangat, kasih sayang, dan doa yang tulus serta perjuangan terhadap kemajuan saya.

9. Sahabat dan teman-teman atas semua dukungan dan doanya.
10. Serta seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Akhirnya, peneliti menyadari bahwa sebagai manusia pasti memiliki kekurangan, untuk itulah apabila dalam penulisan ini terdapat kekurangan, peneliti menerima saran dan kritik yang membangun guna kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membaca dan mempergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, Juni 2013

**Peneliti**