

**EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN USAHA SEKTOR PROPERTI PADA PT AGUNG
JAYA PERSADA**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**AISYAH PUTRI
NPM 062230601362**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG**

2025

**EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN USAHA SEKTOR PROPERTI PADA PT AGUNG
JAYA PERSADA**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**AISYAH PUTRI
NPM 062230601362**

Menyetujui,

Palembang, 1 Agustus 2025

Pembimbing I,

**Mariskha Z, S.E., M.M.
NIP 197805192006042001**

Pembimbing II,

**Ardelia Suharmanto, S.E., M.M.
NIP 199502282023212037**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis**

**Dr. Sari L.Z. Ridho, S.E., M.Ec., CHE.
NIP 197705212006042001**

**Koordinator Program Studi
DIII Administrasi Bisnis**

**Dwi Riana, S.E., M.AB.
NIP 199010202022032010**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aisyah Putri

NPM : 062230601362

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D3 Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran

Judul Laporan Akhir : Efektivitas *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Penjualan Usaha Sektor Properti Pada PT Agung Jaya Persada

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan saya plagiat/menyalinn Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2025

Yang membuat pernyataan,



Aisyah Putri
NPM 062230601362

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Aisyah Putri
NPM : 062230601362
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Efektivitas *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Penjualan Usaha Sektor Properti Pada PT Agung Jaya Persada

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS

Pada hari: Jumat
Tanggal: 1 Agustus 2025

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Mariskha Z, S.E., M.M Ketua Penguji		21/8-2025
2.	Hendra Sastrawinata, S.E., M.M Anggota Penguji		21/8-2025
3.	Haris Wilianto, S.H., M.H Anggota Penguji		21/8-2025
4.	Welan Mauli Angguna, S.Psi., M.Si Anggota Penguji		22/8-2025
5.	Claudia Nurcahaya, S.E., M.M Anggota Penguji		22/8-2025

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang diinvestasikan untuk menjadikan dirimu seupa yang diimpikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa diceritakan. (Boy Candra)

Setiap langkah hidup telah ditulis dengan indah oleh Tuhan. Tugas manusia hanyalah berusaha sebaik mungkin, belajar dari setiap kegagalan dan tidak pernah lelah berdoa. Sebesar apa pun perjuangan hari ini, semuanya akan terbayar dengan hasil yang indah pada waktunya. (Aisyah Putri)

Kupersembahkan kepada:

- **Kedua Orang Tua**
- **Saudara-saudara ku**
- **Sahabat-sahabat terbaik ku**
- **Teman-teman kelas 6 NN 2022**
- **Almamater**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas izin dan kuasa-Nyalah penulis bisa menyelesaikan Laporan Akhir yang dilakukan di PT Agung Jaya Persada. Pada proses penulisan ini penulis mendapatkan banyak pertolongan yang diberikan dari berbagai pihak, baik dari bentuk dorongan, arahan, nasihat, pengajaran, kritik dan saran. Penulis mengungkapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas semua pertolongan dari berbagai pihak yang membantu menyelesaikan laporan ini.

Laporan Akhir yang merupakan salah satu syarat dari mahasiswa pada khususnya di Politeknik Negeri Sriwijaya. Dalam menjalankan syarat ini maka dari itu penulis mengangkat judul "**Efektivitas *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Penjualan Usaha Sektor Properti Pada PT Agung Jaya Persada**", untuk dilimpahkan didalam tulisan Laporan Akhir. Sehingga pembaca dapat mengetahui maksud dari tujuan penulisan laporan ini.

Penulis berharap hasil laporan ini bisa bermanfaat semua pembacanya. Namun, penulis menyadari bahwa di dalam penulisan laporan ini masih banyak kekurangan. Maka dari itu, penulis menyampaikan permohonan maaf dan terbukanya kritik dan saran untuk perbaikan laporan ini, akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Palembang, Juli 2025

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir di PT Agung Jaya Persada ini dengan tepat waktu meskipun banyak tantangan yang harus dihadapi. Adapun terwujudnya laporan ini merupakan salah satu berkat bantuan, pengarahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ungkapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Ir. Irawan Rusnadi, M.T selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Ibu Dr. Sari LZ Ridho, S.E., M.Ec., CHE selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.AB selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Dwi Riana, S.E., M.AB selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Mariskha Z, S.E., M.M dan Ibu Ardelia Suharmanto, S.E., M.M selaku pembimbing Laporan Akhir, yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan Laporan Akhir.
6. Ibu Mika Apriyanti selaku Direktur PT Agung Jaya Persada, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian di PT Agung Jaya Persada.
7. Staff Karyawan di PT Agung Jaya Persada, yang memberikan informasi dan telah banyak membantu penulis selama melakukan penelitian di PT Agung Jaya Persada.
8. Para sahabat, terkhususnya untuk Yulita dan Dita yang telah hadir memberikan bantuan, semangat, tawa, bahkan telinga untuk mendengar keluh kesah.
9. Teman seperjuangan 6 NN, yang saling menguatkan satu sama lain dan saling mengingatkan untuk tetap berjalan meski langkah sering goyah.

10. Penulis juga mengucapkan terimakasih tak terhingga kepada kedua orang tua dan keluarga besar yang selalu menjadi rumah untuk pulang, yang tak pernah lelah mendoakan dan memberi semangat tanpa henti. Setiap doa dan dukungan yang tulus menjadi tenaga terbesar penulis hingga titik ini.
11. Terakhir, penulis mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada diri sendiri yang telah berjuang, bertahan dan tidak menyerah meski sering diliputi rasa lelah dan ragu. Terimakasih sudah tetap berdiri ketika ingin berhenti dan tetap berjalan meski tertatih.

Semoga karya ini dapat memberikan kontribusi positif bagi perusahaan maupun perkembangan ilmu pengetahuan. Penulis berharap laporan ini dapat menjadi salah satu pijakan dalam perjalanan karir penulis ke depannya dan dapat memberikan manfaat yang luas baik bagi masyarakat serta dunia akademik. Akhir kata, penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan yang perlu diperbaiki. Demikian yang dapat penulis sampaikan, atas segala bantuan dari semua pihak penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan berkah-Nya kepada kita semua.

Palembang, Juli 2025

Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Efektivitas *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Penjualan Usaha Sektor Properti Pada PT Agung Jaya Persada serta bagaimana efektivitas *personal selling* dapat berkontribusi dalam peningkatan penjualan pada PT Agung Jaya Persada. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Jenis dan sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder, dimana data primer didapat dari hasil jawaban tanggapan responden dan data sekunder didapat dari dokumen perusahaan maupun literatur yang berkenaan dengan topik penelitian. Pengumpulan data menggunakan wawancara, kuesioner dan studi pustaka. Analisis data menggunakan uji instrumen (uji validitas dan uji reliabilitas), uji asumsi klasik (uji normalitas) dan uji hipotesis (uji regresi sederhana, uji t dan koefisien determinasi). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* (X) melalui empat (4) indikator, yaitu pendekatan (*approach*), presentasi (*presentation*), menangani keberatan (*handling objection*) dan penutupan penjualan (*closing*) terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan (Y) pada PT Agung Jaya Persada, tetapi yang paling dominan dalam mendorong peningkatan penjualan pada PT Agung Jaya Persada ialah pada indikator pendekatan (*approach*). PT Agung Jaya Persada seharusnya lebih meningkatkan dan mengoptimalkan aspek lain agar dapat meningkatkan penjualan pada PT Agung Jaya Persada.

Kata Kunci: Efektivitas, Personal Selling, Penjualan

ABSTRACT

This study aims to determine the effectiveness of personal selling in increasing sales of property sector businesses at PT Agung Jaya Persada and how the effectiveness of personal selling can contribute to increasing sales at PT Agung Jaya Persada. This study uses a quantitative approach. The types and sources of data used are primary data and secondary data, where primary data is obtained from the results of respondents' responses and secondary data is obtained from company documents and literature related to the research topic. Data collection uses interviews, questionnaires and literature studies. Data analysis uses instrument tests (validity tests and reliability tests), classical assumption tests (normality tests) and hypothesis tests (simple regression tests, t-tests and coefficients of determination). The results of the study indicate that personal selling (X) through four (4) indicators, namely approach, presentation, handling objections and closing sales is proven to have a positive and significant influence on increasing sales (Y) at PT Agung Jaya Persada, but the most dominant in driving increased sales at PT Agung Jaya Persada is the approach indicator. PT Agung Jaya Persada should further improve and optimize other aspects to increase sales.

Keywords: Effectiveness, Personal Selling, Sales

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metode Penelitian.....	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	6
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data.....	7
1.5.4 Populasi dan Sampel.....	8
1.5.5 Teknik Analisis Data	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
2.1 Efektivitas.....	13
2.1.1 Pengertian Efektivitas	13
2.1.2 Indikator Efektivitas	14
2.1.3 Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas.....	15

2.2 Pemasaran.....	16
2.2.1 Pengertian Pemasaran	16
2.2.2 Bauran Pemasaran.....	16
2.3 Promosi.....	17
2.3.1 Pengertian Promosi	17
2.3.2 Bauran Promosi.....	18
2.4 <i>Personal Selling</i>	19
2.4.1 Pengertian <i>Personal Selling</i>	19
2.4.2 Indikator <i>Personal Selling</i>	19
2.4.3 Tahapan <i>Personal Selling</i>	20
2.5 Penjualan	21
2.5.1 Pengertian Penjualan.....	21
2.5.2 Indikator Penjualan	22
2.5.3 Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	23
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN.....	24
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	24
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	25
3.2.1 Visi Perusahaan.....	25
3.2.2 Misi Perusahaan	26
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	26
3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan	26
3.3.2 Pembagian Tugas	26
3.4 Kegiatan Promosi Yang Dilakukan PT Agung Jaya Persada	28
3.5 Deskripsi Karakteristik Responden	29
3.6 Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Personal Selling</i> (X).....	32
3.7 Tanggapan Responden Terhadap Variabel Penjualan (Y).....	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Uji Instrumen Penelitian.....	40
4.1.1 Uji Validitas.....	40
4.1.2 Uji Reliabilitas	43
4.2 Uji Asumsi Klasik	44
4.2.1 Uji Normalitas.....	44
4.3 Uji Hipotesis.....	45
4.3.1 Uji Regresi Linear Sederhana	45
4.3.2 Uji T (Parsial)	47
4.3.3 Koefisien Determinasi	48
4.4 <i>Personal Selling</i> Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT Agung Jaya Persada.....	49
4.5 Efektivitas <i>Personal Selling</i> Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT Agung Jaya Persada.....	52

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	53
5.1 Kesimpulan.....	53
5.2 Saran.....	53
DAFTAR PUSTAKA.....	55
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. 1 Target Penjualan dan Data Penjualan PT Agung Jaya Persada	3
Tabel 1. 2 Skala Likert.....	12
Tabel 3. 1 Proyek Perumahan yang Telah Dibangun.....	25
Tabel 3. 2 Sebaran Responden Berdasarkan Usia.....	30
Tabel 3. 3 Sebaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	30
Tabel 3. 4 Sebaran Responden Berdasarkan Pendapatan.....	31
Tabel 3. 5 Sebaran Responden Berdasarkan Pekerjaan	32
Tabel 3. 6 Skor Jawaban Responden Terhadap Variabel <i>Personal Selling</i> (X).....	33
Tabel 3. 7 Skor Jawaban Responden Terhadap Variabel Penjualan (Y)	36
Tabel 4. 1 Hasil Uji Validitas <i>Personal Selling</i> (X).....	41
Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Penjualan (X)	42
Tabel 4. 3 Hasil Uji Reliabilitas.....	44
Tabel 4. 4 Hasil Uji Normalitas	45
Tabel 4. 5 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana.....	46
Tabel 4. 6 Hasil Uji T (Parsial)	47
Tabel 4. 7 Koefisien Determinasi	49

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3. 1 Struktur Organisasi PT Agung Jaya Persada.....	26

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan Pengambilan data
Lampiran 2	Surat Izin Pengambilan Data
Lampiran 3	Surat Balasan Perusahaan
Lampiran 4	Lembar Kesepakatan Bimbingan (Pembimbing I)
Lampiran 5	Lembar Kesepakatan Bimbingan (Pembimbing II)
Lampiran 6	Lembar Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing I)
Lampiran 7	Lembar Bimbingan Laporan Akhir (Pembimbing II)
Lampiran 8	Lembar Kunjungan Mahasiswa ke Perusahaan
Lampiran 9	Lembar Rekomendasi Seminar Proposal Laporan Akhir
Lampiran 10	Lembar Revisi Proposal Laporan Akhir
Lampiran 11	Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
Lampiran 12	Lembar Revisi Laporan Akhir
Lampiran 13	Lembar Tanda Persetujuan Revisi Laporan Akhir
Lampiran 14	Lembar Kuesioner
Lampiran 15	Data Kuesioner
Lampiran 16	Hasil Perhitungan SPSS
Lampiran 17	Lembar Wawancara
Lampiran 18	Lembar Dokumentasi