

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PT SINAR NIAGA SEJAHTERA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh :

**Maya Anggraini
0611 3060 1255**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2014**

**PENGARUH PERSONAL SELLING TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PT SINAR NIAGA SEJAHTERA PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

Oleh:

**Maya Anggraini
061130601255**

Menyetujui

Pembimbing I,

**Rini, S.E., M.A.B.
NIP 196012281990032002**

Pembimbing II,

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP 197208182003121002**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP 197208182003121002**

LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Maya Anggraini
NIM : 061130601255
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Volume
Penjualan Pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS


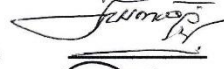

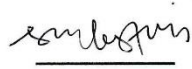
Pada Hari:

Kamis

Tanggal:

17 Juli 2014

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Rini, S.E., M.AB.</u> Ketua		<u>18 Sept 2014</u>
2.	<u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si.</u> Anggota		<u>11-9-2014</u>
3.	<u>Hadi Jauhari. S.E., M.Si.</u> Anggota		<u>20-9-2014</u>
4.	<u>Sari Lestari ZR. S.E., M.Ec.</u> Anggota		<u>20-9-2014</u>



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS**

Jalan Srijaya Negara, PALEMBANG 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Telp. 0711-355414 Fax. 0711-355918 Web : <http://www.polisriwijaya.ac.id> E-Mail : info@polisriwijaya.ac.id

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Maya Anggraini
NIM : 0611 3060 1255
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Penjualan
Judul Laporan Akhir : Pengaruh Personal Selling Terhadap Volume Penjualan Pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan akhir bukanlah plagiat/salinan laporan akhir milik orang lain
3. Apabila laporan akhir saya plagiat/menyalin 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, Juni 2014

Yang membuat pernyataan



Maya Anggraini
NIM 061130601255

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

“Allah Tidak Akan Membebani Seseorang Melainkan Kesanggupannya.”

(QS. Al-Mu'minun : 62)

“Kunci sukses dalam hidup adalah Kejujuran dan Ilmu.”

(My Parents)

Kupersembahkan untuk:

- Kedua orang tuaku
- Kedua dosen pembimbingku
- Dosen-dosen di Politeknik Negeri Sriwijaya, khususnya pada jurusan Administrasi Bisnis
- Seseorang yang kusayangi
- Seluruh teman-temanku
- Almamaterku

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT karena berkat ridho, rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul “Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan Pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang”.

Tujuan dibuat Laporan Akhir ini adalah untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan studi jenjang Diploma III (D-III) pada Jurusan Administrasi Bisnis program studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Permasalahan yang penulis bahas dalam Laporan Akhir ini adalah tentang Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan Pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang. Dalam usaha meningkatkan penjualan produk PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang menggunakan *personal selling* sebagai salah satu cara menjual produknya. Adapun hasil penelitian ini didapatkan bahwa 94,09% volume penjualan pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang dipengaruhi oleh *personal selling* dan sisanya sebesar 5,91% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Oleh karena itu perusahaan harus memperbaiki kinerja *personal selling* agar dapat meningkatkan volume penjualan untuk perusahaan di masa yang akan datang.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan atau tidak sempurna baik dari segi penulisan maupun penyajian. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa yang akan datang. Penulis juga berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin Ya Robbal Alamin.

Palembang, Juni 2014

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kita kepada Allah SWT atas berkah, ridho, dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini dengan tepat waktu. Dalam proses penyelesaian laporan akhir ini, penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak baik berupa bimbingan, dorongan, petunjuk, saran, keterangan, dan lain-lain. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih khususnya kepada:

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M selaku ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya dan Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dalam menyelesaikan laporan akhir ini
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB selaku Sekertaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
4. Ibu Rini, S.E., M.AB. selaku Pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan dalam menyelesaikan laporan akhir ini
5. Orang Tua dan Adikku yang tidak pernah berhenti memberikan doa, motivasi dan kasih sayangnya
6. Teman-Teman terbaik yang selalu mendukung dan selalu menemani yang tak bisa kusebutkan satu persatu
7. Seluruh Dosen Pengajar dan Staff Administrasi Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
8. Ibu Desi Nurhayati selaku pembimbing di PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang
9. Teman seperjuangan kelas AND 2011. Syamsyiar, Mia, Renny, Susan, Shaberila, Nabila, Debby, Ery, Azmi, Niko, Gerald, Pramuji, Yogi, Kamil, Anggraini, Diyah, Dewi, Atrifa, Ria, Ika, Hening, Vebby, dan Yuli.
10. Seluruh teman-teman seperjuangan semester akhir Administrasi bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya tahun 2011
11. ALMAMATER Politeknik Negeri Sriwijaya
12. Semua pihak yang telah memberikan bantuan, saran, dan dukungan. Terima kasih untuk bantuannya.

Dengan ketulusan, penulis mengucapkan terima kasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan selama ini, semoga Allah SWT selalu memberikan rahmat dan membalas semua kebaikan yang telah diberikan. Akhir kata, penulis berharap laporan akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua

Palembang, Juni 2014

Penulis

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the effect of personal selling in the case of sales volume. The research was conducted at PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang. In this case the reports divided into two types with different method. First is The qualitative report, it researched from literatures of the company, and second is the quantitative report, it researched by using correlation pearson method, least square method, and potency of sales method. The information obtained by the results of research and interviews. PT Sinar Niaga Sejahtera makes sales through personal selling activities and this activities expected to get a positive influence in the case of increasing sales volume. The role of personal selling is necessary for the achievement of sales volume. The results of the research found that personal selling activities have the effect of 94,09% which means that it has a strong and positive relationship. It suggested that the company can evaluate and giving bonus, because it can increase motivation of sales and provide the training to sales force because the event was very important to increasing sales volume for the company.

Keyword: The Influence Of Personal Selling To Sales Volume Of PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR	ii
LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN AKHIR	iii
SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	3
1.4 Tujuan dan Manfaat	
1.4.1 Tujuan Penelitian	4
1.4.1 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metodologi Penelitian	
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Metode Pengumpulan Data	6
1.5.4 Analisa Data	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Manajemen Penjualan dan Penjualan	10
2.2 Tujuan Penjualan	10
2.3 Jenis-Jenis Penjualan	11
2.4 Tahap-Tahap Dalam Penjualan	11
2.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	12
2.6 Pengertian Volume Penjualan	13
2.7 Pengertian Bauran Promosi (<i>Promotional Mix</i>)	14
2.8 <i>Personal Selling</i>	

2.8.1	Pengertian <i>Personal Selling</i>	14
2.8.2	Manfaat <i>Personal Selling</i>	15
2.8.3	Fungsi <i>Personal Selling</i>	15
2.8.4	Klasifikasi <i>Personal Selling</i>	16
2.8.5	Jenis-Jenis Tenaga Penjual	16
2.8.6	Cara Perhitungan Jumlah <i>Personal Selling</i>	17

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1	Sejarah Singkat Perusahaan	18
3.2	Visi dan Misi Perusahaan	
3.2.1	Visi Perusahaan	21
3.2.2	Misi Perusahaan	21
3.3	Struktur Organisasi	21
3.4	Pembagian Tugas dan Wewenang	22
3.5	Aktivitas Penjualan Perusahaan	25
3.6	Aktivitas <i>Personal Selling</i>	26

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Pengaruh <i>Personal Selling</i> Terhadap Volume Penjualan Pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang	28
4.4.1	Koefisien Korelasi Antara Hubungan <i>Personal Selling</i> dengan Realisasi Penjualan	30
4.4.2	Metode Least Square Untuk Ramalan Target Penjualan Pada PT Sinar Niaga Sejahtera	32
4.2	Usaha-Usaha Meningkatkan Volume Penjualan Melalui <i>Personal Selling</i> Pada PT Sinar Niaga Sejahtera	35

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	43
5.2	Saran	44

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Volume Penjualan dan Target Penjualan	3
Tabel 2.1 Perusahaan-Perusahaan Yang Bekerja Sama Dengan PT Sinar Niaga Sejahtera	19
Tabel 3.1 Realisasi Penjualan dan Target Penjualan	26
Tabel 3.2 Jumlah Tenaga <i>Personal Selling</i>	27
Tabel 4.1 Hubungan Antara Jumlah <i>Personal Selling</i> (Tenaga Penjual) dengan Realisasi Penjualan PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang	30
Tabel 4.2 Perhitungan Ramalan Target Penjualan PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang	32
Tabel 4.3 <i>Forecast</i> Target Penjualan PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang	35
Tabel 4.4 Produktivitas <i>Personal Selling</i> Pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang	36
Tabel 4.5 Perputaran <i>Personal Selling</i> PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang	37
Tabel 4.6 <i>Forecast Personal Selling</i> dan Target Penjualan PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang	39

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang 20

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Permohonan Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan dari PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang
- Lampiran 4 Surat Kesepatakan Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 4 Lembar Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 5 Lembar Rekomendasi Ujian Akhir
- Lampiran 6 Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 7 Data Penjualan dan *Personal Selling* PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang 5 (Lima) Tahun Terakhir
- Lampiran 8 Hasil Wawancara