

**PENGARUH BIAYA *PERSONAL SELLING*
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PT. PIJAR KREASI MANDIRI**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
SARJANA EKONOMI
Program Studi Manajemen – Strata 1**

**Nama : Rudi Hartono
N I M : 43110110052**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MERCU BUANA
JAKARTA**

2013

ii

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rudi Hartono

NIM : 43110110052

Program Studi : Manajemen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan skripsi ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, April 2013



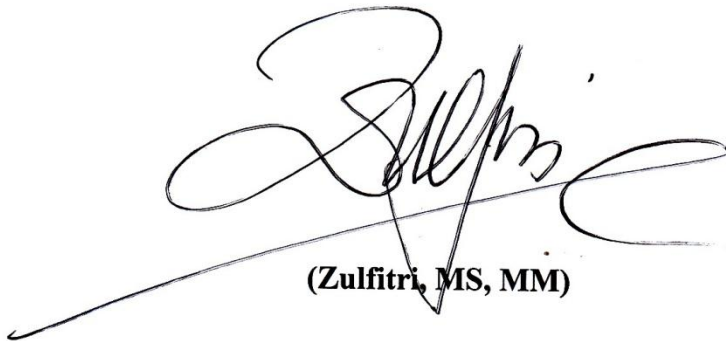
Rudi Hartono
43110110052

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Rudi Hartono
N I M : 43110110052
Program Studi : Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan pada PT. Pijar Kreasi Mandiri
Tanggal Lulus Ujian : 16 Mei 2013

Disahkan oleh:

Pembimbing Skripsi



(Zulfitri, MS, MM)

Dekan

Ketua Program Studi Manajemen – S1



(Dr. Wiwik Utami, SE.Ak, M.Si.)



(Dr. Rina Astini, SE, MM)

LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi

Pengaruh Biaya *Personal Selling*

Terhadap Volume Penjualan pada PT. Pijar Kreasi Mandiri

Dipersiapkan dan disusun oleh:

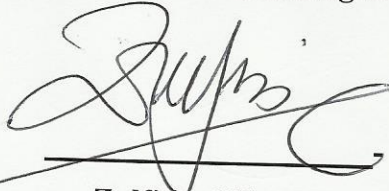
Rudi Hartono

43110110052

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 16 Mei 2013

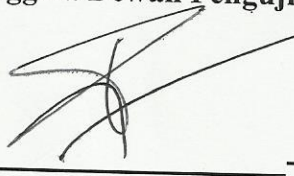
Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji/Pembimbing Skripsi



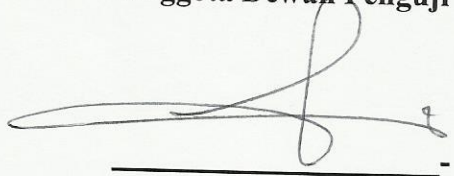
Zulfitri, MS, MM

Anggota Dewan Penguji



Arief Bowo Prayoga Kasm, SE, MM.

Anggota Dewan Penguji



Yuhasril, SE, ME

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat kasih dan karuniaNya penulis akhirnya dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Pengaruh Biaya *Personal Selling* Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Pijar Kreasi Mandiri”.

Skripsi ini disusun serta diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menempuh ujian akhir Program Studi Manajemen – Strata 1 di Universitas Mercu Buana.

Penulis menyadari masih terdapat kekurangan dalam penulisan Skripsi ini baik dalam hal penyajian maupun materi yang terkandung di dalamnya, dikarenakan kemampuan dan pengetahuan penulis yang terbatas. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis memperoleh banyak dukungan dari berbagai pihak baik berupa petunjuk, penjelasan, maupun bimbingan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini perkenankan penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada:

1. Ibu Dr. Wiwik Utami, SE.Ak, M.Si. selaku Dekan Universitass Mercu Mercu Buana.

2. Ibu Dr. Rina Astini, SE, MM selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen Universitas Mercu Buana.
3. Bapak Zulfitri, MS, MM selaku dosen pembimbing materi yang telah begitu banyak memberikan pengarahan, petunjuk dan bimbingan kepada penulis dalam menyusun Skripsi ini.
4. Direksi beserta Staff dan karyawan PT. Pijar Kreasi Mandiri khususnya Bapak Peringadi Susanto atas bantuan dan kesempatan yang diberikan kepada penulis dalam penulisan skripsi ini.
5. Papa, Mama, Kakak, Adik, dan seluruh keluarga besar Hutabarat yang telah banyak memberikan dukungan doa dan materiil kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan baik.
6. Bapak/Ibu dosen dan seluruh staff Universitas Mercu Buana.

Semoga apa yang telah diberikan kepada penulis baik bimbingan, dukungan, dan doa mendapatkan balasan yang setimpal dari Tuhan Yang Maha Esa.

Akhir kata penulis berharap semoga Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan data-data yang sesuai dengan apa yang penulis paparkan pada Skripsi ini.

Jakarta, April 2013

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rudi Hartono', with a stylized flourish at the end.

Rudi Hartono
43110110052

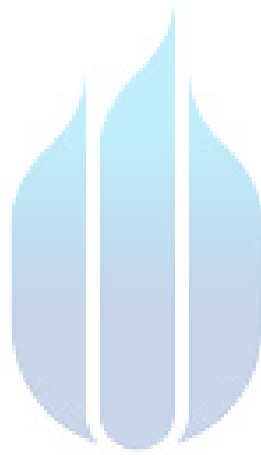
DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| HALAMAN JUDUL | ii |
| SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI | iii |
| LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI | iv |
| LEMBAR PENGESAHAN DEWAN PENGUJI | v |
| KATA PENGANTAR | vi |
| ABSTRAK | ix |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xvi |
| BAB I: PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | 4 |
| 1.3 Batasan Masalah..... | 4 |
| 1.4 Tujuan Penelitian..... | 5 |
| 1.5 Manfaat Penelitian..... | 5 |
| BABII: LANDASAN TEORI | 7 |
| 2.1 Pengertian Manajemen..... | 7 |

| | |
|---|-----------|
| 2.2 Pemasaran dan Bauran Pemasaran..... | 9 |
| 2.2.1 Pengertian Pemasaran..... | 9 |
| 2.2.2 Manajemen Pemasaran..... | 13 |
| 2.2.3 Bauran Pemasaran..... | 14 |
| 2.2.4 Pemasaran Jasa..... | 19 |
| 2.3 Bauran Promosi Pemasaran Jasa..... | 21 |
| 2.3.1 Pengertian Promosi..... | 21 |
| 2.3.2 Pengertian Bauran Promosi..... | 22 |
| 2.4 <i>Personal Selling</i> Sebagai Alat Komunikasi Pemasaran..... | 23 |
| 2.4.1 Bentuk <i>Personal Selling</i> | 27 |
| 2.4.2 Proses <i>Personal Selling</i> | 29 |
| 2.4.3 Wiraniaga yang Baik..... | 33 |
| 2.5 Biaya <i>Personal Selling</i> | 35 |
| 2.6 Pengertian Volume Penjualan..... | 37 |
| 2.7 Pengertian <i>Event Organizer</i> dan <i>Design Grafis</i> | 38 |
| 2.6.1 Pengertian <i>Event Organizing</i> | 38 |
| 2.6.2 Pengertian <i>Design Grafis</i> | 43 |
| BAB III: METODOLOGI PENELITIAN..... | 48 |
| 3.1 Gambaran Umum Perusahaan..... | 48 |
| 3.1.1 Obyek Penelitian..... | 48 |
| 3.1.2 Sejarah Singkat PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 48 |
| 3.1.3 Produk yang Dipasarkan PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 49 |

| | |
|---|-----------|
| 3.2 Metodologi Penelitian..... | 50 |
| 3.2.1 Desain Penelitian..... | 50 |
| 3.2.2 Hipotesis..... | 50 |
| 3.2.3 Variabel dan Skala Pengukuran..... | 51 |
| 3.2.4 Metode Pengumpulan Data..... | 51 |
| 3.2.5 Jenis Data..... | 53 |
| 3.2.6 Metode Analisis Data..... | 53 |
| 3.2.7 Uji Hipotesis..... | 54 |
| BAB IV: ANALISIS DAN PEMBAHASAN..... | 56 |
| 4.1 Pelaksanaan Kegiatan <i>Personal Selling</i> pada PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 56 |
| 4.1.1 Alasan PT. Pijar Kreasi Mandiri Melaksanakan <i>Personal Selling</i> | 56 |
| 4.1.2 Tujuan Pelaksanaan <i>Personal Selling</i> oleh PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 57 |
| 4.1.3 Kegiatan <i>Personal Selling</i> pada PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 59 |
| 4.1.4 Proses <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 61 |
| 4.2 Perkembangan Biaya <i>Personal Selling</i> dan Volume Penjualan PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 69 |
| 4.3 Analisis Pengaruh Biaya <i>Personal Selling</i> Terhadap Volume Penjualan pada PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 70 |

| | |
|---|-----------|
| BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN..... | 76 |
| 5.1 Kesimpulan..... | 76 |
| 5.2 Saran..... | 77 |
| DAFTAR PUSTAKA | 79 |
| LAMPIRAN | |



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 4.1 Biaya <i>Personal Selling</i> dan Volume Penjualan | |
| PT. Pijar Kreasi Mandiri Tahun 2007-2011..... | 69 |
| Tabel 4.2 Korelasi..... | 71 |
| Tabel 4.3 Variables Entered/Removed..... | 72 |
| Tabel 4.4 Model Summary..... | 72 |
| Tabel 4.5 Anova..... | 73 |
| Tabel 4.6 Koefisien..... | 74 |



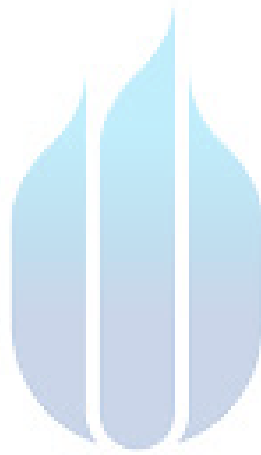
DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2.1 Fungsi Pokok Manajemen..... | 8 |
| Gambar 2.2 Konsep Inti Pemasaran..... | 10 |
| Gambar 2.3 Hierarki Pelanggan..... | 15 |
| Gambar 2.4 Alternatif Saluran Distribusi Pasar Konsumen dan Pasar Industri | 17 |
| Gambar 2.5 Hierarki <i>Personal Selling</i> | 24 |
| Gambar 2.6 Proses <i>Personal Selling</i> | 33 |
| Gambar 4.1 Contoh Pengumuman Lelang di Media Massa..... | 64 |
| Gambar 4.2 Berbagai <i>Event</i> yang Ditangani PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 67 |
| Gambar 4.3 Berbagai Hasil <i>Design Grafis</i> PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 68 |

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|--|----|
| Berbagai Hasil Design dan <i>Event</i> PT. Pijar Kreasi Mandiri..... | 82 |
|--|----|



UNIVERSITAS
MERCU BUANA