

ABSTRAK

Kegiatan pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting bagi perusahaan dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, untuk mengatasi persaingan dari perusahaan sejenis dan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang selalu berubah. Penelitian ini mencoba untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan penjualan pribadi dan diskon pada PT. ALABARE SANTOSA dan bagaimana efektifitas penjualan pribadi dan diskon yang dilakukan oleh PT. ALABARE SENTOSA.

Tujuan penelitian ini dimaksudkan agar penulis dapat menganalisis efektifitas antara penjualan pribadi dan diskon terhadap volume penjualan PT. ALABRE SENTOSA terhadap volume penjualan perusahaan.

Penulis menggunakan metode deskriptif analisis dalam penelitian ini, yang mana metode deskriptif analisis adalah metode penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan dan menyusun data yang menggambarkan keadaan objek penelitian serta permasalahannya kemudian menganalisisnya sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah *field research* (riset lapangan) dan *library research* (riset perpustakaan). Sedangkan untuk melakukan proses pengolahan data yang telah dikumpulkan yang digunakan yaitu metode deskriptif, analisis data dilakukan melalui pengumpulan data, pengelompokan dan pentabulasian data responden sehingga dapat diinterpretasikan.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis menyimpulkan bahwa pelaksanaan penjualan pribadi dan diskon pada PT. ALABARE SANTOSA belum cukup efektif, masih harus ditingkatkan, khususnya kemampuan menjual dan pelayanan yang diberikan.

Kata-kata Kunci: Penjualan pribadi, diskon, volume penjualan, metode deskriptif analisis

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Tujuan penelitian.....	6
1.4 Kegunaan Penelitian.....	6
1.5 Rerangka Pemikiran	7
1.6 Lokasi dan waktu penelitian	12
1.7 Sistematika Penulisan	13

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Promosi.....	15
2.2 Promosi Penjualan	17
2.2.1 Diskon dan Potongan Harga.....	18
2.3 Penjualan Pribadi (<i>Personal Selling</i>).....	20

2.3.1 Kemampuan Menjual (<i>Salesmanship</i>)	22
2.3.2 Macam-macam Tenaga Penjual.....	25
2.3.3 Penjualan Pribadi pada Retailing	28
2.3.4 Penilaian Calon Konsumen Terhadap Tenaga Penjual	29
2.3.5 Aturan-aturan Agar Tenaga Penjual Sukses Dalam Memenuhi Harapan Konsumen Terhadap Tenaga Penjual.....	31
2.4 Volume Penjualan.....	34

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	36
3.2 Metode Penelitian.....	36
3.2.1 Desain Penelitian	37
3.2.2 Teknik Sampling.....	38
3.2.3 Definisi Variabel.....	42
3.2.4 Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.2.5 Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Data Responden.....	51
4.2 Analisis Deskriptif Penjualan Pribadi.....	53
4.2.1 Kemampuan Menjual	53
4.2.2 Kemampuan Berkomunikasi.....	58
4.2.3 Pelayanan	61

4.3 Analisis Deskriptif Diskon	65
4.4 Analisis Kategori	69

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	75
5.2 Saran.....	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel No.	Hal.
1.1 Hubungan antara Besarnya Diskon, dengan Volume Penjualan.....	4
3.1 Operasionalisasi Variabe.....	43
4.1 Frekuensi Jenis Kelamin Responden	52
4.2 Frekuensi Pendapatan Responden.....	52
4.3 Wilayah Tempat Tinggal Responden	53
4.4 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam menyapa dan memperkenalkan diri.....	53
4.5 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam mengetahui kebutuhan pembeli.....	54
4.6 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam membujuk	55
4.7 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam menawarkan variasi produk Yang dibutuhkan.....	55
4.8 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam meyakinkan pembeli.....	56
4.9 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam mengingat harga.....	57
4.10 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam bernegosiasi harga	57
4.11 Tingkat keramahan tenaga penjual Chipiron.....	58
4.12 TIngkat kesopanan tenaga penjual Chipiron.....	59
4.13 Tingkat percaya diri tenaga penjual Chipiron.....	59

4.14 Tingkat kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam berbicara secara ..bersahaba ..	60
4.15 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam menggunakan bahasa yang mudah dimengerti ..	61
4.16 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam membantu memecahkan masalah pembeli ..	62
4.17 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam membantu memberitahu cara penggunaan suatu produk ..	62
4.18 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam membantu memberitahu bahan dan kelebihan yang dimiliki suatu pakaian ..	63
4.19 Kemauan tenaga penjual Chipiron untuk menerima keluhan dan Masukan ..	64
4.20 Kemampuan tenaga penjual Chipiron dalam memberi tanggapan yang Baik terhadap keluhan dan masukan ..	65
4.21 Diskon yang diberikan Chipiron sangat menarik ..	66
4.22 Pemberian diskon yang dilakukan oleh Chipiron sudah sesuai dengan harapan ..	66
4.23 Barang yang tersedia pada saat ada diskon sesuai dengan kebutuhan pelanggan ..	67
4.24 Barang yang didiskon merupakan barang yang masih dalam kondisi baik ..	68

4.25 Diskon yang diberikan oleh Chipiron mendorong pelanggan ingin membeli produk tersebut.....	68
4.26 Kegiatan Penjualan Pribadi	69
4.27 Kemampuan Menjual	70
4.28 Kemampuan Berkomunikasi.....	71
4.29 Pelayanan.....	72
4.30 Diskon	73

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Pernyataan
2. Surat Penelitian Perusahaan
3. Bimbingan Skripsi
4. Contoh Perhitungan
5. Output SPSS

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Pernyataan
2. Surat Penelitian Perusahaan
3. Bimbingan Skripsi
4. Kuesioner
5. Contoh Perhitungan
6. Output SPSS