



**PENGARUH AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* TERHADAP
NIAT MEMBELI PRODUK PADA PT LUXINDO RAYA
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Oleh

Fevtri Sulistyaningsih

NIM 070810291139

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2011**



**PENGARUH AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* TERHADAP
NIAT MEMBELI PRODUK PADA PT LUXINDO RAYA
CABANG JEMBER**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Oleh

Fevtri Sulistiyaningsih
NIM. 070810291139

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2011**

DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER – FAKULTAS EKONOMI

SURAT PERNYATAAN

Nama : **FEVTRI SULISTIYANINGSIH**
NIM : **070810291139**
Jurusan : **MANAJEMEN**
Konsentrasi : **PEMASARAN**
Judul Skripsi : **PENGARUH AKTIVITAS *PERSONAL SELLING*
TERHADAP NIAT MEMBELI PRODUK PADA
PT LUXINDO RAYA CABANG JEMBER.**

Menyatakan bahwa skripsi yang telah saya buat merupakan hasil karya sendiri. Apabila ternyata dikemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan maka saya bersedia mempertanggungjawabkan dan sekaligus menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, September 2011

Yang Menyatakan,



Fevtri Sulistiyaningsih
NIM. 070810291139

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : *Pengaruh Aktivitas Personal Selling terhadap Niat Membeli Produk pada PT Luxindo Raya Cabang Jember.*

Nama Mahasiswa : Fevtri Sulistyaningsih

NIM : 070810291139

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Deasy Wulandari, S.E., M.Si
NIP. 19730908 200003 2 001

Drs Adi Prasodjo, M.P
NIP. 19550516 198703 1 001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Dr. Isti Fadah, S.E., M.Si
NIP. 19661020 199002 2 001

JUDUL SKRIPSI
PENGARUH AKTIVITAS *PERSONAL SELLING* TERHADAP
NIAT MEMBELI PRODUK PADA PT LUXINDO RAYA
CABANG JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama Mahasiswa : FEVTRI SULISTIYANINGSIH

NIM : 070810291139

Jurusan : Manajemen

telah dipertahankan di depan tim penguji pada tanggal:

23 Agustus 2011

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Tim Penguji

Ketua : Wiji Utami, S.E., M.Si. :
NIP. 19740120 200012 2 001

Sekretaris: Drs. Adi Prasodjo, M.P. :
NIP. 19550516 198703 1 001

Anggota : Dr. Deasy Wulandari, S.E., M.Si. :
NIP. 19730908 200003 2 001



Mengetahui / Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,

Prof. Dr. H. Mohammad Saleh, M.Sc
NIP. 19560831 198403 1 002

PERSEMBAHAN

Syukur Alhamdulillah karena atas Rahmat-Nya, satu kewajiban telah aku selesaikan dan semua ini tulus kupersembahkan sebagai bentuk tanggung jawab, pengabdian, ungkapan terima kasihku, hormat dan kasih sayangku kepada :

1. Kedua orang tuaku, Ayah yang aku yakin melihat perjuanganku walau terpisah ruang dan waktu, Ibu yang selalu mendoakanku, memberiku semangat, mengajarkanku untuk tidak mudah putus asa dalam menghadapi apapun, dan sangat menyayangiku. Karya ini ku persembahkan sebagai wujud baktiku pada Ibuku. Terimakasih yang tiada terhingga tercurah untuk Ibu.
2. Seluruh keluarga besarku, untuk Kakek Koeswadi, Nenek Sulastri, Mamah dan Bapak Bejo, Om Firman beserta Tante Tri, Om Saiful beserta Tante Tri Ismindarwati, Mas Didik Harijadi, Mas Harianto dan kedua kakakku tercinta Ika Aprilia Setyowati beserta Yuli Dwi Setyorini, terima kasih atas cinta kasih, dukungan serta doa yang selalu kalian berikan selama ini.
3. Almamater yang kubanggakan dan kucintai.

MOTTO

*“Bermimpilah! Lalu kejar dengan jujur, sabar, tekun dan semangat.”
(Mario Teguh)*

*Tidak ada satu pun pekerjaan yang mudah. Semua memiliki tantangan dan resikonya masing-masing. Jalanilah dengan ceria dan ikhlas. Sesulit apapun itu, tetaplah tersenyum. Maka semuanya akan terasa mudah
(Fevri Sulistya Sjahrir)*

*”Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain), dan hanya kepada Tuhan-mulah hendaknya kamu berharap”
(QS. Al Insyiroh 94 : 6-8)*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui serta menganalisis pengaruh aktivitas *personal selling* terhadap niat membeli produk pada PT Luxindo Raya Cabang Jember. Penelitian ini bertempat di Kabupaten Jember. Penelitian ini menggunakan metode survai. Dengan metode tersebut, data dikumpulkan berdasarkan jawaban responden yang berasal dari daftar pertanyaan (kuesioner) yang diajukan. Sedangkan metode pengambilan sampel adalah dengan metode *Purposive Sampling* yang mana ditentukan terlebih dahulu beberapa kriteria untuk menjaring responden yang benar-benar memenuhi syarat.

Analisis data yang digunakan untuk menjawab permasalahan dalam skripsi ini adalah analisis regresi linier berganda, yang mana dari hasil analisis menunjukkan bahwa secara simultan variabel pendekatan, presentasi, menangani keberatan, menutup penjualan serta pelayanan berpengaruh terhadap niat membeli produk pada PT Luxindo Raya Cabang Jember. Berdasarkan hasil uji F menunjukkan bahwa variabel aktivitas *personal selling* memiliki pengaruh signifikan terhadap niat membeli yang diperkuat dengan hasil analisis koefisien determinasi berganda dimana sebesar 86,8% niat membeli ditimbulkan oleh aktivitas *personal selling*. Sedangkan berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa variabel menangani keberatan merupakan variabel yang memiliki pengaruh paling besar terhadap niat membeli terhadap produk PT Luxindo Raya Cabang Jember.

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah secara simultan atau bersama-sama, variabel aktivitas *personal selling* berpengaruh signifikan terhadap niat membeli pada PT Luxindo Raya Cabang Jember. Variabel menangani keberatan merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap niat membeli produk pada PT Luxindo Raya Cabang Jember.

Kata kunci : *Personal selling*, Niat membeli

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ **Pengaruh Aktivitas *Personal Selling* terhadap Niat Membeli Produk pada PT Luxindo Raya Cabang Jember**”. Penyusunan skripsi ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi S-1 Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan semua pihak, baik itu berupa dorongan, nasehat, saran maupun kritik yang sangat membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati serta penghargaan yang tulus, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Moh. Saleh, M.Sc. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember beserta staf.
2. Ibu Dr. Isti Fadah, S.E., M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
3. Ibu Dr. Deasy Wulandari, S.E., M.Si, selaku Dosen Pembimbing I yang dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dengan penuh kesabaran dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Adi Prasodjo, M.P, selaku Dosen Pembimbing II yang dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, saran, kritik serta motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Dr. Diana Sulianti K. Tobing, S.E., M.Si, selaku Dosen Wali yang telah membantu memberi pengarahan dan bimbingan kepada penulis selama kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
6. Bapak Fahruzi beserta staff PT Luxindo Raya Cabang Jember yang telah banyak memberikan referensi guna penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

8. Penggerak Administrasi Manajemen, Pak Yung, Mbak Linda dan Mas Nono' terimakasih sudah mau direpotkan selama ini.
9. Kedua orang tuaku, Ayahku Drs. Abdul Madjid Sjahrir, S.Pd yang selalu menjadi inspirasi walaupun kini telah tiada. Ibuku Lumtunanik, terima kasih atas kasih sayang, nasehat, motivasi, doa dan materi yang selalu diberikan untukku selama ini.
10. Kakek Koeswadi dan Nenekku Sulastri, Om Saiful dan Tante Tri Ismindarwati, Om Firman Dwijanto, Mas Didik Harijadi, Mas Harianto serta kakak-kakakku yang cerewet tetapi selalu aku sayangi, Mbak Ika Aprilia Setyowati dan Yuli Dwi Setyorini, terimakasih kasih atas doa dan dukungannya yang tak terhingga.
11. Sahabat-sahabat terbaikku yang pernah berjuang bersama-sama menuntut ilmu di Fakultas Ekonomi, Dienni Ruhjatini, Sari Mukhsinati, Ulifah Isnin, Victania Fransesca, Maya Rosyita, Yulian Adolfina, Pratika Noventaria, serta seluruh teman-teman MaRS, teman-teman Jurusan Manajemen Angkatan 2007 yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu (soalnya bisa jadi berlembar-lembar, He53x) terimakasih atas dukungan, bantuan, serta kerjasamanya selama ini, terutama dalam melewati masa-masa kritis penyusunan skripsi ☺ Emak pasti akan merindukan kebersamaan kita.
12. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu, yang telah banyak berjasa dan membantu dalam proses penulisan Skripsi ini.

Semoga Allah SWT selalu memberikan Hidayah dan Rahmat kepada semua pihak yang telah membantu dengan ikhlas sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis menyadari penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu, Saran serta kritik membangun sangat diharapkan. Semoga karya akhir ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amien.

Jember, September 2011

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN ABSTRAKSI	vii
HALAMAN PRAKATA	viii
HALAMAN DAFTAR ISI	x
HALAMAN DAFTAR TABEL	xiii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	xiv
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.3.1 Tujuan Penelitian	5
1.3.2 Manfaat Penelitian	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Kajian Teori	6
2.1.1 Perilaku Konsumen	6
2.1.2 <i>Personal Selling</i>	7
2.1.3 Niat Membeli	13

2.2	Kajian Empiris	15
2.3	Kerangka Konseptual	18
2.4	Hipotesis	19
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN		
3.1	Rancangan Penelitian	20
3.2	Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data	20
3.2.1	Sumber Data	20
3.2.2	Metode Pengumpulan Data	21
3.3	Populasi dan Sampel Penelitian	21
3.4	Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel	22
3.4.1	Identifikasi Variabel	22
3.4.2	Definisi Operasional Variabel	22
3.5	Skala Pengukuran	24
3.6	Teknik Pengujian Instrument Penelitian	25
3.6.1	Uji Validitas <i>Product Moment Pearson</i>	25
3.6.2	Uji Reliabilitas Metode <i>Cronbach Alpha</i>	26
3.7	Metode Analisis Data	26
3.7.1	Analisis Regresi Linier Berganda	26
3.7.2	Uji Normalitas	27
3.7.3	Uji Asumsi Klasik	27
3.7.3.1	Uji Multikolinearitas	27
3.7.3.2	Uji Heteroskedastisitas	28
3.8	Uji Hipotesis	28
3.8.1	Uji F	28
3.8.2	Uji t	29
3.9	Analisis Koefisien Determinasi	30
3.9.1	Analisis Koefisien Determinasi Berganda	30
3.9.2	Analisis Koefisien Determinasi Parsial	31

3.10 Kerangka Pemecahan Masalah	32
3.11 Keterangan Gambar Kerangka Pemecahan Masalah	33
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	34
4.1.1 Sejarah Singkat PT Luxindo Raya	34
4.1.2 Struktur Organisasi PT Luxindo Raya Cabang Jember	36
4.1.3 Ketenagakerjaan	39
4.1.4 Aspek Pemasaran	42
4.2 Karakteristik Responden	47
4.2.1 Jenis Kelamin Responden	47
4.2.2 Umur Responden	48
4.2.3 Pendidikan Responden	49
4.2.4 Pekerjaan Responden	49
4.2.5 Pendapatan Responden	50
4.3 Analisis Data	51
4.3.1 Uji Instrumen Penelitian	51
4.3.2 Analisis Regresi Linier Berganda	52
4.3.3 Uji Normalitas	52
4.3.4 Uji Asumsi Klasik	53
4.3.5 Uji F	55
4.3.6 Analisis Koefisien Determinasi Berganda	56
4.3.7 Uji t	57
4.3.8 Analisis Koefisien Determinasi Parsial	58
4.4 Pembahasan	59
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	69
5.2 Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN-LAMPIRAN	73

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang	17
Tabel 4.1	Jumlah Karyawan.....	40
Tabel 4.2	Hari dan Jam Kerja Karyawan	41
Tabel 4.3	Jenis dan Tipe Produk	43
Tabel 4.4	Harga Produk	44
Tabel 4.5	Volume Penjualan Tunai dan Kredit tahun 2008-2011.....	46
Tabel 4.6	Komposisi Penjualan Tunai dan Kredit tahun 2008-2010	47
Tabel 4.7	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	47
Tabel 4.8	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	48
Tabel 4.9	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	49
Tabel 4.10	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	49
Tabel 4.11	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan.....	50
Tabel 4.12	Validitas Instrumen Penelitian	51
Tabel 4.13	Hasil Uji Reliabilitas	52
Tabel 4.14	Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda	52
Tabel 4.15	<i>Collinearity Statistic</i>	54
Tabel 4.16	Hasil Perhitungan Uji F.....	56
Tabel 4.17	Koefisien Determinasi Parsial	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Perilaku Konsumen	7
Gambar 2.2 Proses <i>Personal Selling</i>	11
Gambar 2.3 Kerangka Konseptual	19
Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	36
Gambar 4.2 Grafik <i>Scatterplot</i>	53
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner	73
Lampiran 2 Data Mentah	78
Lampiran 3 Distribusi Frekuensi Jawaban Responden	81
Lampiran 4 Hasil Uji Validitas	84
Lampiran 5 Hasil Uji Reliabilitas	86
Lampiran 6 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	90