

## KATA PENGANTAR



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Ass. Mualaikum Wr. Wb*

Syukur alhamdulillah kita ucapkan kehadiran Allah SWT, karena atas berkat, Rahmat, dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **Pengaruh Kegiatan Personal Selling Dan Harga Jual Sepeda Motor Merek Honda Terhadap Jumlah Konsumen Di PT. Asia Aman Abadi Motor, Medan** Penyusunan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini sangatlah sulit bagi peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya dengan hati yang tulus dan ikhlas kepada:

1. Bapak Prof. DR. H. Ali Ya'kub Matondang, Sag, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEd, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area
4. Bapak Ihsan Effendi, SE, Msi, selaku Ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area sekaligus Ketua sidang meja hijau.

5. Ibu Dra. Hj. Rafiah Hasibuan, MM, selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya guna membimbing dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini
6. Ibu Dhian Rosalina, SE, MM, selaku sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.
7. Ibu Dra. Isnaniah, LKS, MMA sekretaris sidang meja hijau.
8. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
9. Bapak Direktur Senjaya, BBA beserta staff PT Asia Aman Abadi Motor Medan yang telah memberikan izin kepada Penulis untuk melakukan penelitian guna penyusunan skripsi ini.
10. Teristimewa saya ucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Ibunda Tercinta **Syamsiah, Spd**, om dan ibu, **JJ. Harahap, SH** dan **Hamidah** yang tak kenal lelah memberikan Kasih Sayang, Cinta serta Materi dalam membesarkan, mendo'akan dan berkorban demi masa depan Ananda dengan tulus dan ikhlas karena ALLAH SWT.
11. Untuk abangda tercinta **Risky Pratama** dan adik tercinta **Arif Ramadhan**, yang telah memberikan dukungan, semangat untuk penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Sahabat-sahabat terbaik ku **Vivi**, **pu2t** dan **Aulia** serta seseorang yang selalu ada disaat senang dan susah, abangda **Kurniadi, SE**, Terimakasih atas

semangat, dukungan, dan semua bantuan yang kalian berikan selama ini,  
semoga takkan pernah berakhir kebersamaan ini.

Akbimya penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan apabila dalam penulisan ini terdapat kata-kata yang kurang berkenan, penulis mengharapkan maaf yang sebesar-besarnya, semoga ALLAH SWT senantiasa Meridhoi kita semua.

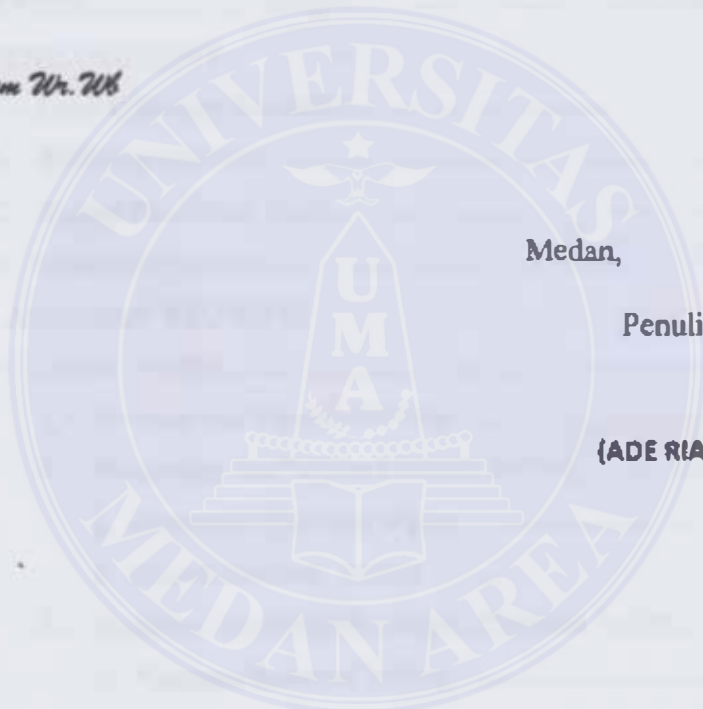
Amin...

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Medan, 2012

Penulis

(ADE RIANY)



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>RINGKASAN</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II : LANDASAN TEORITIS</b>	
A. Uraian Teoritis.....	5
1. Promosi dan Bauran Promosi .....	5
2. Pengertian dan Tujuan Personal Selling.....	13
a. Pengertian Personal selling.....	13
b. Tujuan Personal Selling.....	14
3. Kegiatan dan langkah-langkah Personal Selling.....	15
a. Kegiatan Personal Selling.....	15
b. Langkah-langkah Personal Selling.....	16
4. Macam-macam Personal Selling .....	22
B. Pengertian Harga dan Tujuan Penetapan Harga .....	23
1. Bentuk-bentuk Harga .....	25
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga .....	26
C. Pengertian Konsumen dan Faktor-faktor konsumen .....	28
D. Kerangka Konseptual.....	34
E. Hipotesis.....	35

### **BAB III: METODE PENELITIAN**

A. Jenis, Tempat dan Waktu Penelitian .....	36
B. Populasi dan Sampel .....	37
C. Definisi Operasional .....	38
D. Jenis dan Sumber Data .....	40
E. Teknik Pengumpulan Data .....	40
F. Teknik Analisis Data .....	42

### **BAB IV: PT ASIA AMAN ABADI MOTOR MEDAN**

A. Gambaran Umum Perusahaan .....	44
1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	44
2. Bidang Usaha Perusahaan .....	50
3. Promosi yang Ditetapkan Perusahaan .....	51
4. Penyajian Data Angket Responden .....	54
B. Pembahasan .....	61
1. Analisis Regresi Linier Berganda .....	61
2. Koefisien Determinasi .....	62
3. Uji Hipotesis .....	63
a. Uji Signifikan Silmutan ( Uji F) .....	63
b. Uji Signifikan Parsial (Uji T) .....	64

### **BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN**

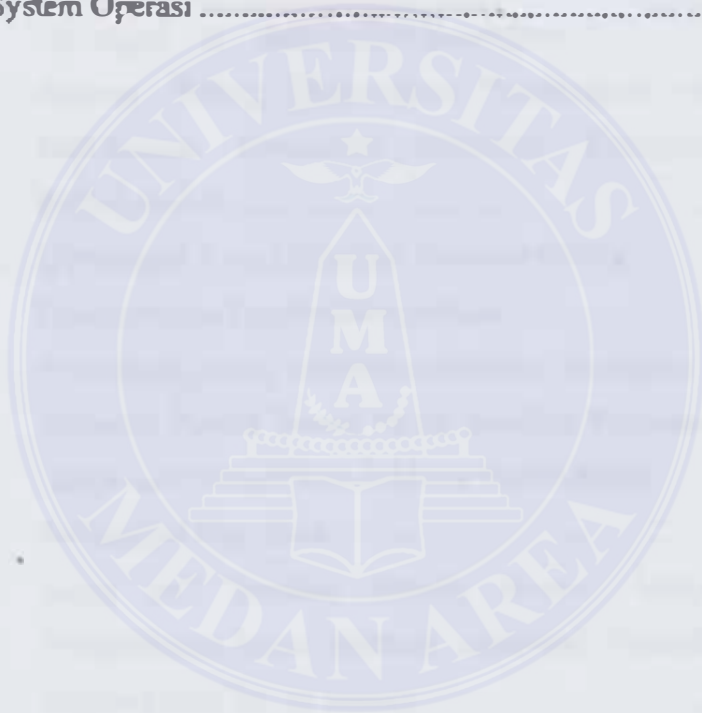
A. Kesimpulan .....	66
B. Saran .....	67

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar II.1	: Kerangka Konseptual .....	34
Gambar IV.1	: Struktur Organisasi PT Asia Aman Abadi .....	46
Gambar IV.2	: System Operasi .....	52





## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
TABEL III.1	: Rincian Waktu Penelitian.....	36
TABEL III.2	: Jumlah Konsumen Pt Asia Aman Abadi Medan.....	37
TABEL III.3	: Instrumen Skala Likert.....	41
TABEL IV.4	: Personal Selling Perusahaan Mengkomunikasikan Produk Perusahaan Dengan Baik Kepada Konsumen..	55
TABEL IV.5	: Personal selling Memberikan Pelayanan dan Menjaga Hubungan yang Baik dengan Konsumen .....	55
TABEL IV.6	: Personal Selling Memberikan Pemahaman yang Baik Kepada Konsumen Mengenai Keunggulan Produk Honda .....	56
TABEL IV.7	: Demonstrasi Yang Dilakukan Personal Selling Diperusahaan Tersebut Sangat Baik.....	56
TABEL IV.8	: Perusahaan Sering Melakukan Pameran Penjualan Terhadap Produk Sepeda Motor Honda di Plaza-plaza	57
TABEL IV.9	: Harga Jual Sebuah Sepeda Motor Honda Sangat Terjangkau Bagi Saya.....	57
TABEL IV.10	: Harga Jual Kembali Sepeda Motor Menjadi Pertimbangan Anda Sebelum melakukan Pembelian Sepeda Motor Merek Honda.....	58
TABEL IV.11	: Harga Sepeda Motor Honda Bila Dibandingkan Dengan Harga Sepeda Motor Merek lain Adalah Tidak Mahal	59
TABEL IV.12	: Penetapan Harga Sepeda Motor Ke Konsumen Oleh Dealer Sepeda Motor Honda adalah Harga Tetap .....	59
TABEL IV.13	: Tanggapan Saya Tentang Sepeda Motor Honda Yang Telah Saya Beli Adalah Sesuai Dengan Kemampuan Keuangan Saya.....	60
TABEL IV.14	: Regresi Linier Berganda .....	61

<b>TABEL IV.15</b>	<b>:</b>	<b>Koefisien Determinasi .....</b>	<b>63</b>
<b>TABEL IV.16</b>	<b>:</b>	<b>Uji Signifikan Simultan ( Uji F) .....</b>	<b>64</b>
<b>TABEL IV.17</b>	<b>:</b>	<b>Uji Signifikan Parsial ( Uji T).....</b>	<b>65</b>

