

ABSTRAK

Erlan F Manik, Nim. 7113210014. Pengaruh Keterampilan Menjual Dan Kelengkapan Produk Terhadap Omset Penjualan (Studi Pada Pedagang Tanaman Hias Di Jalan Williem Iskandar Pasar V Barat, Medan). Skripsi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi UNIMED Tahun 2015.

Bisnis tanaman hias merupakan salah satu mata pencaharian yang mempunyai prospek yang cerah di Jalan Williem Iskandar Pasar V Barat, Medan. Hal ini ditunjang dengan pembangunan perumahan maupun sentra bisnis lainnya disekitarnya, walaupun demikian tidak serta merta memberikan dampak positif bagi bisnis tanaman hias tersebut hal ini ditunjukkan dengan rendahnya omset penjualan para pedagang tanaman hias tersebut. Omset penjualan pedagang tanaman hias dipengaruhi oleh keterampilan menjual dan kelengkapan produk dari tanaman hias tersebut. Untuk itu faktor-faktor tersebut perlu diperhatikan pedagang tanaman hias guna meningkatkan omset penjualan pedagang tanaman hias.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh dari keterampilan menjual dan kelengkapan produk terhadap omset penjualan. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 35 pedagang tanaman hias ,dan pengambilan sampel dalam penelitian ini yakni *total sampling* yakni bahwa keseluruhan populasi digunakan sebagai sampel. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda, maka diperoleh : $Y = -5.894 + 0,132X_1 + 0,176X_2$ artinya perubahan variabel keterampilan menjual (X_1) sebesar satu satuan, maka omset penjualan akan meningkat sebesar 0,132 satuan, dan jika perubahan variabel kelengkapan produk (X_2) sebesar 1 satuan, maka omset penjualan akan meningkat sebesar 0,176 satuan.

Berdasarkan uji F (simultan) bahwa nilai $f = 23,711$ dengan tingkat probability ($0,000 < 0,05$) dibandingkan dengan f tabel dengan $df_1 = 3-1 = 2$ dan $df_2 = 35-3 = 32$, maka diperoleh $t_{tabel} 3,29$ dengan taraf kesalahan 5% maka $F_{hitung} > F_{tabel} = 23,711 > 3,29$. Dengan demikian keterampilan menjual dan kelengkapan produk secara bersama-sama berpengaruh terhadap omset penjualan. Dan berdasarkan uji T (parsial) bahwa variabel keterampilan menjual (X_1) , $t_{hitung} 3.864 > t_{tabel} 1,693$ dengan probability 0,001 dan kelengkapan produk (X_2) $t_{hitung} 4,207 > 1,693 t_{tabel}$ dengan probability 0,0 secara parsial berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah keterampilan menjual dan kelengkapan produk berpengaruh terhadap omset penjualan pedagang tanaman hias di Jalan Williem Iskandar Pasar V Barat Medan

Kata kunci : Keterampilan Menjual, Kelengkapan Produk, dan Omset Penjualan

ABSTRACT

Erlan F Manik, Nim. 7113210014. Influence Skills To Sell And Kelengkapam Products Sales Turnover (Study Dealer Ornamental Plants in Jalan Willem Iskandar Pasar V Barat, Medan). Thesis Department of Management Faculty of Economics UNIMED 2015.

Ornamental plant business is one of the livelihood that has a bright prospect in Jalan Willem Iskandar V West Market, Medan. This is supported by the construction of housing and other business centers, however not necessarily a positive impact on the ornamental plant business as shown by the low turnover of the ornamental plant traders. The sales turnover merchant plants affected by the selling skills and product completeness of the ornamental plants. For that these factors need to be considered merchant plants in order to increase sales turnover merchant plants.

This study aims to determine whether or not the effect of selling skills and product completeness of the sales turnover. The population in this study amounted to 35 merchant plants, and sampling in this study that the total sampling the whole population is used as a sample. Data analysis techniques used in this research is multiple linear regression, it is obtained: $Y = -5894 + 0,132X_1 + 0,176X_2$ means that changes in variable selling skills (X_1) by one unit, then the sales turnover will increase by 0.132 units, and if changes variable completeness of the product (X_2) by 1 unit, then the sales turnover will increase by 0.176 units.

Based on F test (simultaneous) that the value of $f = 23.711$ with probability level ($0.000 < 0.05$) as compared with the f table with $DF_1 = 3-1 = 2$ and $DF_2 = 35-3 = 32$, it is obtained with a level of 3.29 t_{table} 5% error then $F_{hitung} > F_{table} = 23.711 > 3.29$. Thus the selling skills and product completeness jointly affect the sales turnover. And based on test T (partial) that variable selling skills (X_1), $t_{hitung} 3,864 > 1,693 t_{tabel}$ with probability 0,001 and completeness of the product (X_2) $t_{hitung} 4.207 > 1.693 t_{tabel}$ with probability 0.0 partially significant effect on sales turnover.

The conclusion that can be drawn from this study is the selling skills and product completeness affect the sales turnover merchant plants in Jalan Willem Iskandar Pasar V Barat Medan

Keywords : Selling Skills, Fittings Products, and Sales Turnover