

PERSEPSI ATAS ATRIBUT PERSONAL SELLING  
TERHADAP EFEKTIFITAS WIRANIAGA PADA  
PERUSAHAAN KERAJINAN REOG  
"SARBANI" DI PONOROGO

kk  
B 145 / 03  
yus  
P

**SKRIPSI**

DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI  
JURUSAN MANAJEMEN



MILIK  
PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA

DIAJUKAN OLEH :

ARIF THAHA YUSUFA  
No. Pokok : 049510813 E

KEPADA  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA

2003

**SKRIPSI**

**PERSEPSI ATAS ATRIBUT PERSONAL SELLING TERHADAP  
EFEKTIFITAS WIRANIAGA PADA PERUSAHAAN  
KERAJINAN REOG "SARBANI" DI PONOROGO**

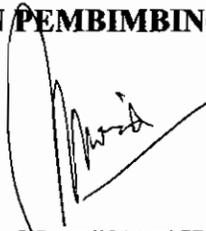
**DIAJUKAN OLEH**

**ARIF THAHA YUSUFA**

**No. Pokok : 049510813 E**

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH**

**DOSEN PEMBIMBING,**



**Dra. Ec. MARYANI WIDOYO**

**TANGGAL.....**

**KETUA PROGRAM STUDI,**



**Dr.H. AMIRUDDIN UMAR**

**TANGGAL.....**



Surabaya,.....

**Skripsi ini telah selesai dan siap untuk diuji**

**Dosen pembimbing**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Widoyo', is written over a large, vertically oriented oval stamp.

**Dra. Ec. Maryani Widoyo**

## ABSTRAKSI

Dalam berkomunikasi dengan pasar sasaran dikenal adanya Bauran Promosi (Promotional Mix), yang salah satunya adalah Personal Selling.

Penelitian ini digunakan untuk mengetahui persepsi atas atribut Personal Selling terhadap efektifitas wiraniaga pada perusahaan kerajinan reog " Sarbani" di Ponorogo. Adapun Variabel-variabel Personal Selling itu sendiri adalah : Profesionalisme penjualan, Negosiasi, Hubungan Pemasaran.

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis Regresi Linier Berganda. Kemudian diolah dengan Program SPSS ( Statistical Program For Social Science) dengan memperoleh Persamaan sebagai berikut :

$$Y = -1,511 + 1,436 X_1 + 1,825 X_2 + 1,591 X_3 + e_i$$

Dari hasil analisis tersebut diperoleh kesimpulan bahwa persepsi atas atribut personal selling secara serempak mempunyai hubungan bernilai tinggi dan searah dengan efektifitas wiraniaga pada perusahaan kerajinan reog " Sarbani" di Ponorogo, yang ditandai dengan R sebesar 0,933. Adapun sumbangan ketiga variabel bebas tersebut terhadap naik turunnya efektifitas wiraniaga sebesar 87 %, sedangkan sisanya sebesar 13 % merupakan kontribusi dari faktor lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini dan signifikan karena F hitung ( 24,618 ) > F Tabel ( 3,59 ), Sehingga persepsi atas atribut Personal Selling secara serempak mempunyai pengaruh signifikan terhadap efektifitas wiraniaga pada perusahaan kerajinan reog "Sarbani" di Ponorogo.

Variabel Negosiasi ( X<sub>2</sub> ) mempunyai pengaruh yang dominan terhadap efektifitas wiraniaga pada perusahaan reog "Sarbani" di Ponorogo. Karena mempunyai t hitung ( 5,310 ) > t table ( 2,210 ), dengan tingkat signifikasi sebesar 0,000 (p < 5 %) df = 11 maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima. Kemudian diikuti dengan Variabel ( X<sub>3</sub> ) lalu variabel ( X<sub>1</sub> ).

Dengan mengetahui hasil tersebut diatas maka Negosiasi perlu dipertahankan, sedangkan untuk hubungan pemasaran dan Profesionalisme penjualan perlu ditingkatkan. Sehingga perusahaan kerajinan reog " Sarbani " bisa tumbuh dan berkembang sebagai perusahaan yang maju.



**PENGARUH KOMPENSASI FINANSIAL LANGSUNG TERHADAP  
KEPUTUSAN INGIN KELUAR KARYAWAN BAGIAN PRODUKSI  
CV. SURYA ABADI PRIMA  
DI SURABAYA**

**DIAJUKAN OLEH :  
ANNA FATHIYATUR RAHMATIL JANNAH  
NO. POKOK : 049611176 – E**

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :**

**DOSEN PEMBIMBING,**



**Dra. Ec. Endang Purnomowati**

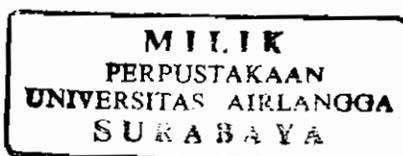
Tanggal *8 - 4 - 2003* .....

**KETUA JURISAN,**



**Dr. H. Amiruddin Umar, SE**

Tanggal *16 - 04 - 2003* .....



## ABSTRAKSI

Pengupahan yang baik merupakan salah satu aspek penting dalam mempertahankan karyawan karena kesenangan pekerja dalam melakukan pekerjaan dapat saja dipengaruhi oleh balas jasa yang diterimanya, karena upah yang rendah akan dapat menimbulkan keinginan karyawan untuk berpindah ke perusahaan lain yang memberikan upah lebih baik. Untuk itu perlu adanya usaha untuk mempertahankan yang salah satunya melalui pemberian upah yang mampu mempertahankan karyawan untuk tetap bekerja di dalam perusahaan.

Demikian pula yang terjadi CV. Surya Abadi Prima di Surabaya, perusahaan ini berusaha mempertahankan karyawannya melalui pemberian gaji dan insentif yang diharapkan mampu mempertahankan karyawan untuk tetap bekerja di dalam perusahaan. Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka judul penelitian ini adalah sebagai berikut : “Pengaruh Faktor-faktor Kompensasi Finansial Langsung Terhadap Keputusan Ingin Keluar Karyawan Bagian Produksi CV. Surya Abadi Prima di Surabaya”.

Berdasarkan uraian singkat tersebut, maka rumusan masalah yang dapat diajukan dalam penelitian ini adalah:

“Apakah kompensasi finansial langsung mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan ingin keluar karyawan bagian produksi CV. Surya Abadi Prima di Surabaya ?” Sementara hipotesis yang diajukan adalah : “Kompensasi finansial langsung berpengaruh signifikan terhadap Keputusan ingin keluar karyawan bagian produksi CV. Surya Abadi Prima di Surabaya”.

Pengujian dilakukan dengan menggunakan alat uji regresi linier berganda dengan hasil sebagai berikut :

Pembuktian hipotesis ini dilakukan berdasarkan nilai t hitung sebesar -6,407 disertai dengan tingkat signifikansi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari tingkat kesalahan yang ditolerir yaitu  $\alpha = 0,05$ . Dengan demikian Kompensasi finansial langsung (X) yang diberikan oleh CV. Surya Abadi Prima di Surabaya yang terdiri dari Gaji dan Insentif dapat dikatakan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan ingin keluar karyawan CV. Surya Abadi Prima di Surabaya, terbukti kebenarannya.

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,712, berarti bahwa Kompensasi finansial langsung mampu memberikan kontribusi atau sumbangan pengaruh pada variabel Keputusan ingin keluar karyawan CV. Surya Abadi Prima di Surabaya sebesar 71,2%, sedangkan sisanya sebesar 28,8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diikutkan dalam model penelitian ini.