

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP
KEPUTUSAN MENJADI DONATUR YATIM MANDIRI
(Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E)



Oleh :

M. FAHRU ROZI
NIM : 9.313.118.11

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN SYARI'AH
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
STAIN KEDIRI
2016**

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP
KEPUTUSAN MENJADI DONATUR YATIM MANDIRI
(Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kediri)**

M. FAHRU ROZI
9.313.118.11

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001

Siti Nurhayati, S.H.I., M.Hum
NIP. 19800313 201101 2 004

NOTA KONSULTAN

Kediri, 4 Oktober 2016

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : M. FAHRU ROZI

NIM : 9.313.118.11

Judul : PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP
KEPUTUSAN MENJADI DONATUR YATIM MANDIRI
(Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM

NIP. 19730113 200312 2 001

Siti Nurhayati, S.H.I., M.Hum

NIP. 19800313 201101 2 004

NOTA PEMBIMBING

Nomor : Kediri, 4 Oktober 2016
Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : M. FAHRU ROZI
Nim : 9.313.118.11
Judul : PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP
KEPUTUSAN MENJADI DONATUR YATIM
MANDIRI
(Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 22 November 2016, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum adanya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001

Siti Nurhayati, S.H.I., M.Hum
NIP. 19800313 201101 2 004

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP
KEPUTUSAN MENJADI DONATUR YATIM MANDIRI
(Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kediri)**

M. FAHRU ROZI
9.313.118.11

Telah diujikan di Depan Sidang Munaqosah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
Kediri Pada Tanggal 22 November 2016

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Rini Risnawita Suminta, M.Si (.....)
NIP. 19771215 200501 2 002

2. Penguji I

Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM (.....)
NIP. 19730113 200312 2 001

3. Penguji II

Siti Nurhayati, S.H.I., M.Hum (.....)
NIP. 19800313 201101 2 004

Kediri, 06 Desember 2016

Ketua STAIN Kediri

Dr. Nur Chamid, MM
NIP. 19680714.199703.1.002

HALAMAN MOTTO

Jika kita tidak bisa menjadi “*pena*” untuk menulis kebahagiaan orang lain. Maka jadilah “*penghapus*” untuk menghapus kesedihan orang lain.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Kupersembahkan skripsi ini:

- *Untuk kedua orang tuaku yang menghabiskan sebagian hidupnya bersusah payah dalam mendidikkmu dan selalu memberikan motivasi yang luar biasa..., serta selalu mengajarkan tentang arti hidup kepadaku.....
Yaitu Ibu Hj. Siti Ainun Jariyah dan Bapak H. Ali Musthofa.*
- *Untuk Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM dan Ibu Siti Nurhayati, S.H.I., M.Hum selaku dosen pembimbing yang dengan tulus ikhlas menyisihkan sebagian waktunya untuk memberikan arahan, bimbingan, saran dan motivasi kepada penulis, mulai dari awal sampai terselesaikannya penulisan skripsi ini.*
- *Untuk kerabat-kerabatku tercinta dan yang saya hormati, terima kasih banyak atas segala bimbingan dan bantuannya sehingga kami bisa memahami arti hidup ini.*
- *Untuk orang-orang yang selalu menemaniku dan membantuku dalam menuntut ilmu di STAIN Kediri.*
- *Kawan-kawanku tercinta angkatan 2011, khususnya EI-D yang telah memberi ukiran kenangan terindah di hidupku.*
- *Orang-orang yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.*

ABSTRAK

M. FAHRU ROZI, Dosen Pembimbing: Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM dan Siti Nurhayati S.H.I., M. Hum.: Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Keputusan Menjadi Donatur Yatim Mandiri (Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kediri), Ekonomi Syariah, Syariah, STAIN Kediri, 2016.

Kata kunci : *Personal Selling*, Keputusan Pembelian, Yatim Mandiri

Personal selling merupakan komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap suatu produk sehingga mereka kemudian akan mencoba membelinya. Sedangkan keputusan pembelian adalah proses pengintegrasian yang mengombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua perilaku alternatif atau lebih, dan memilih salah satu di antaranya. Dengan *personal selling*, terdapat pengaruh secara langsung yang timbul dalam pertemuan tatap muka antara penjual dan pembeli, dimana terdapat pengkomunikasian fakta yang diperlukan untuk mempengaruhi keputusan pembelian atau menggunakan faktor psikologis dalam rangka membujuk dan memberikan keberanian pada waktu pembuatan keputusan pembelian dengan tujuan agar terjadi transaksi penjualan. Oleh karena itu, alasan memilih judul ini karena *personal selling* dinilai lebih efektif dibandingkan alat promosi lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *personal selling*, keputusan masyarakat menjadi donatur, dan pengaruh *personal selling* terhadap keputusan menjadi donatur di Yatim Mandiri Cabang Kediri.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, sedangkan jenis penelitiannya adalah *field research*. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampel acak sederhana. Teknik pengumpulan data yaitu dengan metode angket, wawancara dan dokumentasi. Pengujian instrumen menggunakan uji normalitas dan uji t. Sedangkan metode analisis data menggunakan analisis korelasi produk moment dan analisis regresi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* yang diterapkan di Yatim Mandiri Cabang Kediri mendapat respon atau tanggapan yang masuk dalam kategori cukup. Hal ini berdasarkan hasil hitungan rata-rata (mean) dari skor *personal selling* (variabel x) sebesar 40,90 berada diantara skor 41,9515 dan 39,8485. Keputusan menjadi donatur di Yatim Mandiri cabang Kediri masuk dalam kategori cukup. Hasil ini berdasarkan nilai mean sebesar 39,714 berada diantara skor 40,741 dan 38,688 dan ada pengaruh yang positif antara variabel x dan variabel y. Hal ini berdasarkan nilai korelasi sebesar 0,675 berada diantara skor 0,600 dan 0,799. Menurut tabel *model summary*, nilai koefisien korelasi yang menunjukkan tingkat hubungan antar variabel sebesar 0,675. R square atau koefisien determinasi sebesar 0,456. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh variabel bebas (*personal selling*) terhadap variabel terikat (keputusan pembelian) adalah sebesar 45,6% sedangkan sisanya sebesar 54,4% dipengaruhi oleh variabel lain seperti *advertising*, *sales promotion* dan *publicity*.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, segenap puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini membahas PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI DONATUR YATIM MANDIRI (Studi Kasus pada Yatim Mandiri Cabang Kediri)

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Nur Chamid, MM selaku Ketua STAIN Kediri, Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM selaku Ketua Jurusan Syari'ah, dan Bapak Ahmad Syakur, LC, M.EI selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Islam, Dosen-dosen dan Mahasiswa STAIN Kediri, serta pihak-pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Dr. Hj. Naning Fatmawatie, SE, MM dan Ibu Siti Nurhayati, S.H.I., M.Hum selaku dosen pembimbing yang dengan ikhlas telah memberikan waktu, arahan, bimbingan dan saran serta dorongan kepada penulis, mulai dari awal sampai terselesaikannya penulisan skripsi ini.
3. Ustadz Nur Hasan Musthofa, S.Ag selaku kepala Yatim Mandiri Cabang Kediri dan segenap karyawan Yatim Mandiri Cabang Kediri yang seringkali membantu peneliti dalam menyelesaikan target-target dalam penelitian ini.

4. Kedua orang tuaku, kakak-kakakku dan kerabat-kerabatku yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang telah begitu banyak memberikan arti hidup dan kasih sayang yang tulus dan bermakna sehingga penulis dapat mengerti arti hidup ini.
5. Teman-temanku seperjuangan dalam menimba ilmu di STAIN Kediri khususnya teman seperjuangan kos bengkel, yang telah memberikan dukungan dan semangat sehingga penulis bisa menyelesaikan studi ini.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat balasan terbaik dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penulisan ini banyak kekurangan, maka kritik dan saran obyektif konstruktif sangat penulis harapkan dalam rangka menjadikan karya ini lebih dari skripsi. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Amin.

Kediri, 4 Oktober 2016

Penulis

M. FAHRU ROZI

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN NOTA KONSULTAN	iii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	iv
MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Hipotesis Penelitian	8
F. Telaah Pustaka	9
G. Penegasan Istilah	11
BAB II: LANDASAN TEORI	
A. <i>PERSONAL SELLING</i>	13
1. Pengertian <i>Personal Selling</i>	13
2. Tujuan <i>Personal Selling</i>	15
3. Bentuk-bentuk <i>Personal Selling</i>	15
4. Faktor-faktor <i>Personal Selling</i>	16
5. Kriteria <i>Personal Selling</i>	17
6. Proses <i>Personal Selling</i>	18

7. Strategi <i>Personal Selling</i>	20
8. Prinsip-prinsip <i>Personal Selling</i>	22
9. Manfaat <i>Personal Selling</i>	23
10. Marketing Syariah	24
B. Keputusan Menjadi Donatur	27
1. Pengertian Donatur	27
2. Tipe Donatur Berdasarkan Perilakunya	27
3. Pengertian Keputusan Pembelian	32
4. Proses Pengambilan Keputusan Konsumen	32
5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen	34

BAB III: METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	39
B. Populasi dan Sampel	40
C. Definisi Operasional Variabel	41
D. Metode Pengumpulan Data	43
E. Analisis Data	44

BAB IV: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Yatim Mandiri Cabang Kediri	48
1. Sejarah Berdirinya Yatim Mandiri Cabang Kediri	48
2. Latar Belakang Berdirinya Yatim Mandiri	49
3. Letak Geografis Yatim Mandiri Cabang Kediri	51
4. Visi, Misi dan Motto Yatim Mandiri	51
5. Struktur Organisasi Yatim Mandiri Cabang Kediri	52
6. Tugas Pokok dan Kewajiban Bagian	53
7. Program-program Yatim Mandiri	55
B. Deskripsi Data	58
1. Variabel <i>Personal Selling</i> (X)	59
2. Variabel Keputusan Pembelian (Y)	61
C. Pengujian Hipotesis	63

1. Normalitas	63
2. Analisis Korelasi Pearson Product Moment	66
3. Analisis Regresi Linier Sederhana	67
BAB V: PEMBAHASAN	
A. <i>Personal Selling</i> di Yatim Mandiri Cabang Kediri	70
B. Keputusan masyarakat menjadi donatur di Yatim Mandiri Cabang Kediri	76
C. Pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap keputusan menjadi donatur Yatim Mandiri	77
D. Besar pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap keputusan menjadi donatur Yatim Mandiri	78
BAB VI : PENUTUP	
A. Kesimpulan	79
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perolehan zakat, infak, sedekah dan wakaf (ZISWAF) Yatim Mandiri Cabang Kediri tahun 2015	5
Tabel 4.1	Rekapitulasi Angket Variabel X (<i>Personal Selling</i>)	59
Tabel 4.2	Descriptive Statistics	60
Tabel 4.3	Kategori Variabel	60
Tabel 4.4	Rekapitulasi Angket Variabel Y (Keputusan Pembelian)	61
Tabel 4.5	Descriptive Statistics	62
Tabel 4.6	Kategori Variabel	62
Tabel 4.7	One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	63
Tabel 4.8	PP Plot Personal Selling	64
Tabel 4.9	PP Plot Keputusan Pembelian	64
Tabel 4.10	QQ Plot Personal Selling	65
Tabel 4.11	QQ Plot Keputusan Pembelian	65
Tabel 4.12	Correlations	66
Tabel 4.13	Nilai Korelasi	66
Tabel 4.14	Model Summary	67
Tabel 4.15	Coefficients	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Proses Personal Selling	18
Gambar 2.2 Proses Pengambilan Keputusan Konsumen	32

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Surat Permohonan Penelitian
- Lampiran 2. Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 3. Daftar Konsultasi Skripsi
- Lampiran 4. Quisioner
- Lampiran 5. Tabel r
- Lampiran 6. Tabel t
- Lampiran 7. Tabel Normal P-P Plot of Personal Selling
- Lampiran 8. Tabel Normal P-P Plot of Keputusan Pembelian
- Lampiran 9. Tabel Q-Q Plot of Personal Selling
- Lampiran 10. Tabel Q-Q Plot of Keputusan Peembelian
- Lampiran 11. Daftar Riwayat Hidup