

MODEL PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN MELALUI PERAN PENJUALAN ADAPTIF

Skripsi
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1

Program Studi Manajemen



Disusun Oleh :
Moch Ricky Sutrisno
Nim : 30401511796

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG
2019

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi

**MODEL PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN MELALUI
PERAN PENJUALAN ADAPTIF**

Disusun Oleh:

Moch Riky Sutrisno

Nim : 30401511796

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian skripsi

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 15 februari 2019

Pembimbing



Dr. H. Moch Zulfa, MM

NIK. 21486011

MODEL PENINGKATAN KINERJA PEMASARAN MELALUI PERAN PENJUALAN ADAPTIF

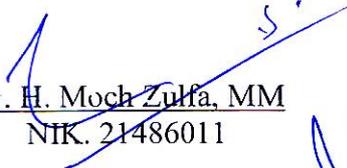
Disusun Oleh :
Moch Riky Sutrisno
NIM : 30401511796

Telah dipertahankan di depan penguji

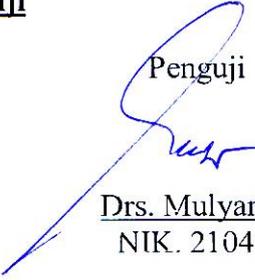
Pada tanggal 15 Maret 2019

Susunan dewan penguji

Pembimbing


Dr. H. Moch Zulfa, MM
NIK. 21486011

Penguji


Drs. Mulyana, M.Si
NIK. 21049002


Prof. Dr. Hj. Wuryanti Koentjoro, SE., MM
NIK.210487013

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh Gelar

Sarjana Manajemen Tanggal 15 Maret 2019

Ketua Program Studi Manajemen


Dr. H. Ardian Adhitama, SE., MM

NIK. 210499042

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Moch Ricky Sutrisno

NIM : 30401511796

Dengan ini saya nyatakan bahwa Karya Tulis Ilmiah yang berjudul:
Model Peningkatan Kinerja Pemasaran Melalui Peran Penjualan Adaptif

.....
.....
.....

Adalah benar hasil karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan tindakan plagiasi atau mengambil alih seluruh atau sebagian besar karya tulis orang lain tanpa menyebutkan sumbernya. Jika saya terbukti melakukan tindakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Semarang, 21 Maret 2019

A green 6000 Indonesian postage stamp featuring a portrait of a man and the text 'KETERAI TEMPEL', '6000', and 'REPUBLIK INDONESIA'. A purple ink signature is written over the stamp.

Moch Ricky Sutrisno

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Moch Riky Sutrisno

NIM : 30401511796

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Alamat Asal : Dusun Pengkoljati Rt 6 Rw 3 Kec. Gubug

No. HP / Email : 082135840388 / Mochrikysutrisno@std.unissula.ac.id

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa Skripsi * dengan judul :

Model Peningkatan Kinerja Pemasaran Melalui Peran Penjualan Adaptif

dan menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiatisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 21 Maret 2019

Yang menyatakan,



Moch Riky Sutrisno

*Coret yang tidak perlu

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

“ Berdoa, Berusaha, Berserah, Bersyukur ” (*Moch Ricky Sutrisno*)

Persembahan :

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya yang tiada henti mendoakan dan memberikan dukungan kepada saya agar menyelesaikan perkuliahan dengan sebaik mungkin, serta selalu memberikan yang terbaik untuk saya selama ini. skripsi ini saya persembahkan untuk saudara, teman dan sahabat saya yang senantiasa memberikan bantuan serta motivasi sehingga diberikan kelancaran dalam perjalanan skripsi saya

INTISARI

Industry fashion di Indonesia setiap tahunnya mengalami peningkatan yang terus berkembang dan potensinya di Indonesia terbuka sangat lebar potensinya namun keuntungan hanya dinikmati oleh perusahaan besar. Sementara perusahaan kecil belum sepenuhnya menikmati, hal ini terbukti dengan bisnis fashion garmen yang pasang surut dikarenakan ketatnya persaingan pada bisnis *fashion* serta banyaknya perusahaan kecil penggiat busana muslim. Konsumen pada segmen pasar tertentu dalam industri *fashion* yang memiliki kesadaran *fashion* cenderung memiliki keinginan akan mode yang cepat berubah dan sulit diprediksi, sehingga persaingan yang berlangsung pada UMKM *fashion* telah bergeser dari masalah harga dan kualitas menjadi persaingan dengan fokus pada unsur waktu. Dengan adanya fenomena ini akan menimbulkan banyak persaingan dalam UMKM bidang fashion muslim adanya tekanan dan persaingan yang ketat akan mempengaruhi kinerja pemasaran dan strategi pemasaran dalam UMKM fashion Muslim. Oleh karena itu dibutuhkan kemampuan manajemen hubungan pelanggan, kemampuan manajemen merek dan penjualan adaptif.

Populasi yang digunakan dalam penelitian yaitu pemilik UMKM busana muslim di Jawa Tengah yang jumlah sampel belum diketahui. Teknik yang digunakan adalah *purposive sample* yaitu sampel dalam peneliti menggunakan penilaian kriteria tertentu dalam penelitian. Karakteristik responden dalam penelitian ini yaitu pemilik yang berpengalaman mengelola bisnis usaha minimal 2 tahun. Jumlah sampel yaitu 100 responden.

Teknik analisis menggunakan adalah analisis regresi linier berganda, uji t, uji f dengan bantuan SPSS 23. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara penjualan adaptif terbukti menjadi variabel intervening antara manajemen hubungan pelanggan dengan kinerja pemasaran. Serta penjualan adaptif juga terbukti berpengaruh terhadap kemampuan manajemen merek dengan kinerja pemasaran. Temuan ini sekaligus dapat menjadi solusi antara variabel manajemen hubungan pelanggan dengan kinerja pemasaran.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Swt. yang telah melimpahkan taufiq, hidayah, rahmat serta inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian tanpa ada halangan dan kendala yang cukup berarti. Shalawat beserta salam semoga selalu tercurahkan kepada beliau Baginda Rasulullah SAW, semoga kita mendapatkan syafaatnya dihari kiamat nanti. Penelitian dengan judul **“Model Peningkatan Kinerja Pemasaran Melalui Peran Penjualan Adaptif ”** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Dalam penelitian ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam menyusun skripsi ini, antara lain kepada:

1. Dr. H. Moch Zulfa, MM selaku Dosen Pembimbing yang selalu meluangkan waktu dan telah sabar membimbing, mengarahkan, dan memberikan motivasi, serta saran kepada penulis sehingga usulan penelitian skripsi dapat tersusun dengan baik
2. Hj. Olivia Fachrunnisa, SE, Msi., Ph.D., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung
3. Dr. Hendar, SE, M.Si, selaku dosen yang mengarahkan usulan skripsi ini sehingga bisa berjalan dengan baik

4. Dr.H. Ardian Adhiatma, SE., MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung
5. Seluruh Bapak/ Ibu Dosen Program Studi Manajemen S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung yang telah memberikan segenap ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat kepada penulis
6. Orang tua penulis, Bapak Suwadi dan Ibu Rumini terimakasih atas semua dukungan serta doa, semangat dan kasih sayang yang tiada henti, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dan dapat menyelesaikan Pendidikan S1 di Universitas Islam Sultan Agung
7. Kakak penulis, Nur Eko Saputro dan Puji Sulistyaningrum yang senantiasa memberikan dukungan, semangat, dan do'anya untuk keberhasilan ini, cinta kalian adalah memberikan semangat yang menggebu, terimakasih dan sayang ku untuk kalian.
8. Teman dan sahabat Excellent Class serta teman seperjuangan pemasaran yang telah banyak memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan penulisan proposal ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangatlah jauh dari kesempurnaan dan juga jauh dari apa yang diharapkan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun senantiasa penulis harapkan demi perbaikan dan kesempurnaan skripsi ini.

Dengan penuh kerendahan hati, seperti apapun adanya skripsi ini, penulis berharap keberadaannya dapat memberikan manfaat, khususnya bagi penulis pribadi dan para pembaca pada umumnya, *amin ya Rabbal 'alamin*.

Semarang, 26 Februari 2019

Penulis

Moch Riky Sutrisno

30401511796