

**PENGARUH KEMAMPUAN PSIKIS DAN PSIKOLOGIS SERTA
LINGKUNGAN SOSIAL DAN NON SOSIAL TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA METRO ACC
DI KOTA METRO**

ARTIKEL



Oleh:

FADHIL ILHAM

NPM. 17610019

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2023**



**PENGARUH KEMAMPUAN PSIKIS DAN PSIKOLOGIS SERTA
LINGKUNGAN SOSIAL DAN NON SOSIAL TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA METRO ACC
DI KOTA METRO**

SKRIPSI

Diajukan
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi Manajemen

Oleh:
FADHIL ILHAM
NPM. 17610019

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH METRO
2022**

ABSTRAK

Fadhil Ilham. 2023. *Pengaruh Kemampuan Psikis dan Psikologis serta Lingkungan Sosial dan Non Sosial Terhadap Peningkatan Penjualan pada Metro ACC di Kota Metro*. Skripsi. Program Studi manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing (1) Suwanto, S.E., M.M. (2) Suryadi, S.E., M.M.

Kata kunci: *Kemampuan Psikis, Psikologis serta Lingkungan Sosial dan Non Sosial, Peningkatan Penjualan.*

Penjualan dalam proses pemasaran dalam suatu perusahaan merupakan faktor yang penting bagi suatu perusahaan, sebab kegagalan dalam menjual barang akan berakibat terhadap perkembangan perusahaan ke depannya. Untuk itu perusahaan harus berusaha menemukan strategi yang tepat agar bisa tetap bertahan dan dapat memenuhi tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan berupa laba yang maksimal dengan meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kemampuan psikis, psikologis, lingkungan sosial dan non sosial secara bersama-sama terhadap peningkatan penjualan pada di Metro ACC Kota Metro.

Desain penelitian adalah penelitian kuantitatif atau penelitian verifikatif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kemampuan psikis, psikologis, lingkungan sosial dan non sosial serta peningkatan penjualan. Populasi dan sampel penelitian adalah seluruh karyawan di di Metro ACC Kota Metro dengan jumlah sampel yang diambil sebanyak 30 orang. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisisioner. Alat analisis yang digunakan adalah menggunakan analisa kualitas data dan *Regresi Linier Berganda* dengan program SPSS.

Hasil penelitian menunjukkan kemampuan psikis, kemampuan psikologis dan lingkungan sosial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan, sedangkan lingkungan non sosial tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan. Hasil uji simultan menunjukkan Kemampuan psikis, psikologis, lingkungan sosial dan lingkungan non sosial secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan.

ABSTRACT

Fadhil Ilham. 2023. The Influence of Psychological and Psychological Abilities as well as Social and Non-Social Environment on Increasing Sales of Metro ACC Employees in Metro City. An Undergraduate Thesis. Management Study Program, Economics and Business Faculty. Muhammadiyah University of Metro. Advisors (1) Suwanto, S.E., M.M. (2) Suryadi, S.E., M.M.

Keywords: *Psychological Ability, Psychological and Social and Non-Social Environment, Increased Sales.*

Sales in the marketing process within a company is an important factor for a company, because failure to sell goods will result in the development of the company in the future. For this reason, companies must try to find the right strategy in order to survive and be able to meet the goals to be achieved by the company in the form of maximum profit by increasing sales. This study aimed to determine the influence of psychic abilities, psychological, social and non-social environment simultaneously on increasing sales of employees at Metro ACC Metro City.

The research design was quantitative research or verification research. The method used in this research was the ability of psychic, psychological, social and non-social environment as well as increasing sales. The population and research sample were all employees at Metro ACC Metro City with a total sample taken of 30 people. Data collection technique was using a questionnaire. The analytical tools used were data quality analysis and Multiple Linear Regression with the SPSS program.

The results showed that psychic abilities, psychological abilities and the social environment had a significant effect on increasing sales, while the non-social environment had no significant effect on increasing sales. Simultaneous test results show the ability of psychic, psychological, social environment and non-social environment simultaneously had a significant effect on increasing sales.

**HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI
SKRIPSI
PENGARUH KEMAMPUAN PSIKIS DAN PSIKOLOGIS SERTA LINGKUNGAN
SOSIAL DAN NON SOSIAL TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA METRO ACC
DI KOTA METRO**

**FADHIL ILHAM
NPM. 17610019**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus

Hari : Kamis

Tanggal : 11 Mei 2023

Tempat Ujian : Ruang Sidang FEB UM Metro

Tim Penguji,

Suwarto, S.E., M.M.
NIDN. 0210036801

Ketua Penguji

Suryadi, S.E., M.M.
NIDN: 0229115901

Sekretaris

M. Demsi Dupri, S.E., M.M.
NIDN 0226125801

Penguji Utama

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



H. Suwarto, S.E., M.M
NIDN: 0228035801

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**PENGARUH KEMAMPUAN PSIKIS DAN PSIKOLOGIS SERTA LINGKUNGAN
SOSIAL DAN NON SOSIAL TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PADA METRO ACC
DI KOTA METRO**

FADHIL ILHAM

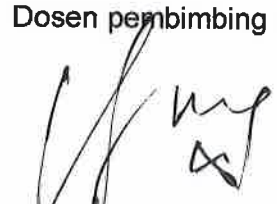
NPM. 17610019

Dosen pembimbing I



H. Suwanto, S.E., M.M.
NIDN. 0210036801

Dosen pembimbing II



Suryadi, S.E., M.M.
NIDN. 0229115901

Mengetahui,

Kaprodi S1 Manajemen



Nani Septiana, S.E., M.M.
NIDN. 0212028802

MOTTO

" Kau tak akan pernah mampu menyebrangi lautan sampai kau berani berpisah dengan daratan"

(Cristopher Colombus)

" Tidak ada keberuntungan dalam hidup tanpa adanya usaha dan doa"

(Penulis)

"Pendidikan merupakan salah satu proses dalam membentuk pola pikir."

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Rasa syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Kedua Orang tua, Ayahanda dan Ibunda yang selalu berdo'a, memberikan nasehat, arahan, dukungan yang tiada batas kepada penulis untuk tetap semangat dan optimis dalam menghadapi segala sesuatunya. Terima kasih untuk segala kepercayaan yang telah kalian berikan, semoga amanah ini mendapatkan izin dari Allah SWT, aamiin.
2. Drs. H. Nyoto Suseno, M.Si Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
3. H. Suwanto, S. E., M.M. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Sekaligus pembimbing 1 skripsi ini
4. Ibu Nani Septiana, S.E., M.M. Selaku Ketua Program Studi Manajemen dan Bisnis.
5. Bapak Suryadi, S.E., M.M. Selaku pembimbing 2 Skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis khususnya Jurusan Manajemen yang telah memberikan pengetahuan kepada penulis selama mengikuti perkuliahan.
7. Teman-teman seperjuangan Manajemen yang dari awal hingga akhir bersama dalam suka cita dan terima kasih juga untuk bantuan dan semangatnya
8. Serta Almamater Kebanggaan Universitas Muhammadiyah Metro

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulisan Skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Maksud dari skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Metro. Judul dari Skripsi ini adalah: Pengaruh Kemampuan Psikis dan Psikologis Serta Lingkungan Sosial dan Non Sosial Terhadap Peningkatan Penjualan pada Metro ACC di Kota Metro. Dalam proses penyusunan skripsi ini penulis tidak lepas dari bantuan beberapa pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Drs. H. Nyoto Suseno, M.Si Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
2. Suwanto, S.E., M.M., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro, sekaligus Pembimbing I Skripsi.
3. Ibu Nani Septiana, S.E., M.M. Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro,.
4. Suryadi, SE., M.M., selaku pembimbing II skripsi ini
5. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Akhirnya semoga skripsi ini dapat berlanjut ke tahap selanjutnya, sekaligus sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Metro.

Metro, Mei 2023

Penulis,


Fadhil Ilham

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : FADHIL ILHAM

NPM : 17610019

Prodi : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh Kemampuan Psikis dan Psikologis Serta Lingkungan Sosial dan Non Sosial Terhadap Peningkatan Penjualan pada Metro ACC di Kota Metro” adalah benar hasil karya tulisan saya sendiri dan tidak merupakan plagiat dari karya orang lain, yang merupakan salah satu syarat dalam penyelesaian program S-1 pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.

Semua sumber data dan informasi yang saya gunakan dan saya peroleh dalam skripsi saya ini telah saya nyatakan dengan jelas dan benar apa adanya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Apabila dikemudian hari pernyataan ini tidak benar saya bersedia menerima sanksi yang ditetapkan oleh universitas.

Metro, Juni 2023



Fadhil Ilham
NPM. 17610019



UNIT PUBLIKASI ILMIAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
METRO

SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nomor: 94/II.3.AU/F/UPI-UK/2023

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : FADHIL ILHAM
NPM : 17610019
Jenis Dokumen : SKRIPSI

Judul:

PENGARUH KEMAMPUAN PSIKIS DAN PSIKOLOGIS SERTA LINGKUNGAN SOSIAL DAN NON SOSIAL TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA KARYAWAN METRO ACC DI KOTA METRO

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamspaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Turnitin*. Dokumen telah diperiksa dan dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase $\leq 20\%$. Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 06 Juni 2023
Kepala Unit,

Dr. Eko Susanto, M.Pd., Kons.
NIDN. 0213068302

at:

Hajar Dewantara No.116
Mulyo, Kec. Metro Timur Kota Metro,
Pung, Indonesia

site: www.upi.ummetro.ac.id
il: help@upi.ummetro.ac.id

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN COVER	i
HALAMAN LOGO	ii
HALAMAN JUDUL	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT	v
PERSETUJUAN.....	vi
PENGESAHAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN.....	ix
KATA PENGANTAR	x
PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	xi
SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (<i>SIMILARITY CHECK</i>)	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
 BAB I. PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Identifikasi dan Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Ruang Lingkup Penelitian	6
 BAB II KAJIAN LITERATUR	 7
A. Kajian Literatur	7
1. Manajemen Pemasaran.....	7
2. Kemampuan Psikis	8
3. Kemampuan Psikologis	10
4. Lingkungan Sosial.....	13
5. Lingkungan Non Sosial.....	16
6. Peningkatan Penjualan.....	18

B. Hasil Penelitian Relevan	19
C. Kerangka Pemikiran.....	21
D. Hipotesis Penelitian	23
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	24
A. Desain Penelitian	24
B. Tahapan Penelitian	24
1. Lokasi dan Objek Penelitian	24
2. Populasi.....	24
3. Sampel dan Teknik Sampling	24
C. Definisi Operasional Variabel	25
D. Tehnik Pengumpulan Data	27
E. Instrumen Penelitian	28
F. Teknik Analisis Data Analisis.....	30
G. Hipotesis Statistik.....	33
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	35
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	35
B. Hasil penelitian.....	37
C. Pembahasan	55
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan.....	59
B. Saran	59

DAFTAR LITERATUR

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Hasil Penelitian Relevan	20
2. Kisi-kisi Instrumen.....	27
3. Nilai dan kategori Jawaban Kuisisioner	28
4. Hasil Uji Reliabilitas Kuisisioner Kemampuan psikis	38
5. Hasil Uji Reliabilitas Kuisisioner Kemampuan Psikologis	38
6. Hasil Uji Reliabilitas Kuisisioner Lingkungan Sosial	38
7. Hasil Uji Reliabilitas Kuisisioner Lingkungan Non Sosial	38
8. Hasil Uji Reliabilitas Kuisisioner Peningkatan penjualan	38
9. Distribusi Frekuensi Skor Variabel Kemampuan psikis (X_1)	39
10. Distribusi Frekuensi Skor Variabel Kemampuan psikologis(X_2)	40
11. Distribusi Frekuensi Skor Variabel Lingkungan Sosial (X_3).....	41
12. Distribusi Frekuensi Skor Variabel Lingkungan Non Sosial (X_4)	42
13. Distribusi Frekuensi Skor Variabel Peningkatan Penjualan(Y).....	43
14. Hasil Uji Normalitas X_1	44
15. Hasil Uji Normalitas X_2	44
16. Hasil Uji Normalitas X_3	45
17. Hasil Uji Normalitas X_4	45
18. Hasil Uji Normalitas Y	46
19. Ringkasan Hasil Uji Normalitas	46
20. Tabel ANOVA Regresi Y atas X_1	46
21. Tabel ANOVA regresi Y atas X_2	47
22. Tabel ANOVA regresi Y atas X_3	47
23. Tabel ANOVA regresi Y atas X_4	48
24. Hasil uji Homogenitas.....	48
25. Ringkasan Hasil Uji Homogenitas	48
26. Uji Regresi Linier Berganda	50
27. Tabel Anova Uji F	52
28. Tabel Hasil R^2 Determinasi	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Volume Penjualan di Metro ACC tahun 2021	3
2. Kerangka Konseptual Penelitian	23
3. Struktur Organisasi Metro ACC	35
4. Histogram Skor Variabel Kemampuan Psikis (X_1)	39
5. Histogram Skor Variabel Kemampuan Psikologis (X_2)	40
6. Histogram Skor Variabel Lingkungan Sosial (X_3)	41
7. Histogram Skor Variabel Lingkungan Non Sosial (X_4)	42
8. Histogram Skor Variabel Peningkatan Penjualan (Y)	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Kuisisioner Penelitian	
2. Hasil Penyebaran Kuisisioner Penelitian	
3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kuisisioner	
4. Rekapitulasi Hasil pengumpulan Data	
5. Penentuan Distribusi Skor Variabel	
6. Hasil Uji Normalitas	
7. Hasil Uji Linieritas	
8. Hasil Uji Homogenitas	
9. Hasil Uji Regresi Linier Berganda	
10. Tabel r Product Moment	
11. Tabel Uji Lilliefors Test for Normality	
12. Tabel t	
13. Tabel F	