

ABSTRAK

Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan Penjualan

Catur Wahyu Nugroho Patrick

042214110

Ekonomi

Manajemen

Dalam skripsi ini dibahas tentang Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan. Tujuan penelitian ini 1) Untuk mengetahui rasa saling percaya dalam tim penjualan terhadap peningkatan penjualan yang dicapai tenaga penjual. 2) Untuk mengetahui pengaruh motivasi tenaga penjual terhadap volume penjualan yang dicapai tenaga penjual. 3) Untuk mengetahui pengaruh peran supervisor terhadap motivasi tenaga penjual untuk mencapai target penjualan. 4) Untuk mengetahui strategi penjualan langsung yang dilakukan oleh tenaga penjual di Columbia.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian ini dilakukan di PT Columbia Klaten dengan responden sales dan supervisor sebanyak 30 responden dan penelitian ini dilakukan dengan membagikan kuesioner kepada para sales dan *supervisor*. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi sederhana dan analisis koefisien regresi secara parsial (Uji t)

Hasil dari penelitian ini bahwa untuk hipotesis 1) Rasa percaya kepada sesama anggota tim dapat meningkatkan volume penjualan yang dicapai tenaga penjual. 2) Motivasi kerja dapat meningkatkan penjualan yang dicapai tenaga penjual. 3) Peran supervisor dapat meningkatkan motivasi tenaga penjual.

ABSTRACT

AN ANALYSIS ON FACTORS INFLUENCING SALES PERSON'S PERFORMANCE of PT COLUMBIA

**Catur Wahyu Nugroho Patrick
042214110
Economics Faculty
Management Study Program**

The purposes of this research were 1) To know the influence of trust on sales volume. 2) To know the influence of sales motivation on sales volume. 3) To know the influence of Supervisor role on sales person's motivation to achieve sales target. 4) To know the sales strategy adopted by sales person's in Columbia.

This is a descriptive research. Conducted in PT Columbia Klaten with 30 respondents of sales person's and supervisors. The questionnaires were distributed to the sales person and supervisors in this research. The simple regression analysis and partial regression coefficient analysis were used as analysis techniques.

The results of this research were: 1) Trust influenced sales volume. 2) Works motivation influenced sales. 3) Supervisors role influenced motivation of the sales persons.