

ABSTRAKSI

Penelitian ini ditujukan untuk menguji pengaruh intensitas iklan, kebijakan promosi, kompetensi sales person, harga, dan tipe rumah terhadap kinerja penjualan.

Sampel penelitian ini adalah laporan penjualan Kampoeng Semawis, sejumlah 52 pengamatan. Analisis Regresi yang dijalankan dengan perangkat lunak *Statistical Package Social Science* (SPSS), digunakan untuk menganalisis data. Hasil analisis menunjukkan bahwa intensitas iklan, kebijakan promosi, kompetensi sales person, harga, dan tipe rumah berpengaruh terhadap kinerja penjualan.

Temuan empiris tersebut mengindikasikan bahwa intensitas iklan berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan dengan nilai regresi sebesar 0,418; kebijakan promosi berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan dengan nilai regresi sebesar 0,371, kompetensi sales person berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan dengan nilai regresi sebesar 0,625, harga berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan dengan nilai regresi sebesar -0,356, dan tipe rumah berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan dengan nilai regresi sebesar 0,148.

Kata Kunci: intensitas iklan, kebijakan promosi, kompetensi sales person, harga, tipe rumah dan kinerja penjualan