ABSTRAK

Kinerja penjualan yang baik menunjukkan tingkat penjualan yang tinggi, meningkatnya jumlah penjualan yang baik dalam unit produk maupun dalam satuan moneter. Membaiknya kinerja penjualan ditandai pula dengan pertumbuhan penjualan yang baik dari tahun ke tahun dan pertumbuhan yang lebih tinggi dari pesaing sejenis serta memiliki pelanggan yang luas dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Penelitian ini ditujukan untuk menganalisis interaksi distributor dan outlet, pelayanan outlet, ekuitas merek, dan pengaruh kemampuan menjual terhadap kinerja penjualan di outlet.

Penelitian ini menggunakan Structural Equation Modeling (SEM).. Populasi yang digunakan adalah outlet pelanggan PT. Visi Nusantara Pratama Semarang, Salatiga dan Magelang. pada tahun 2013-2015. Sedangkan sampel yang digunakan sebanyak 150 orang dengan teknik pemilihan sampel metode purposive.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelayanan outlet berpengaruh terhadap kemampuan menjual, Hubungan outlet berpengaruh terhadap kemampuan menjual, Ekuitas merek berpengaruh terhadap kemampuan menjual, dan kemampuan menjual berpengaruh terhadap Kinerja penjualan,

Kata Kunci : Interaksi Distributor dan Outlet, Pelayanan Outlet, Ekuitas Merek, Kemampuan Menjual, Kinerja Penjualan