

## ABSTRAK

Berdasarkan fenomena bisnis saat ini bahwa tingkat pencapaian kinerja penjualan outlet ritel cukup fluktuatif yang salah satunya dipengaruhi oleh hubungan atau interaksi distributor. Hubungan yang baik antara distributor akan berkorelasi dengan tingkat pelayanan outlet serta tingkat pengetahuan produk yang didistribusikan oleh tenaga penjual. Oleh karena itu masalah penelitian yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana meningkatkan kinerja penjualan di outlet wilayah Kota Tegal. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis pengaruh interaksi distributor dan outlet, pelayanan outlet dan ekuitas merek terhadap kemampuan menjual outlet dan menganalisis pengaruh kemampuan menjual outlet terhadap kinerja penjualan di outlet.

Populasi yang dipilih pada penelitian ini adalah seluruh outlet ritel seluler dibawah distributor PT. Telefast Indonesia di wilayah Kota Tegal dan Kabupaten Tegal. Jumlah responden yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 92 outlet. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah metode *purposive sampling*. Metode pengumpulan data adalah dengan menggunakan kuesioner. Metode analisis data yang digunakan adalah *Structural Equation Modelling*.

Berdasarkan penelitian, interaksi distributor dan outlet, pelayanan outlet dan ekuitas merek berpengaruh positif terhadap kemampuan menjual outlet. Kemampuan menjual outlet berpengaruh positif terhadap kinerja penjualan outlet.

**Kata Kunci : interaksi distributor dan outlet, pelayanan outlet, ekuitas merek, kemampuan menjual outlet, kinerja penjualan di outlet.**