

## **ANALISIS KINERJA *SELLING* – IN DISTRIBUTOR PT. ISTW SEMARANG**

**Oleh:**

**Adi Poernomo**  
**NIM 12010111400002**

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh hubungan antara kemampuan tenaga penjualan dan strategi pelayanan outlet pada kinerja *selling – in* distributor PT. ISTW Semarang selaku produsen pipa baja lapis seng (pipa galvanis). Hal ini dikarenakan adanya permasalahan pada PT. ISTW Semarang dimana pesanan dari distributor yang mengalami penurunan dari tahun ke tahun selama 3 tahun terakhir dari 2010 hingga 2012.

Karakteristik subyek dalam penelitian ini adalah semua agen, retailer dan *wholesaler* yang merupakan intermedierer atau penghubung dari PT. ISTW selaku produsen dengan konsumen akhir. Jumlah sampel penelitian dengan metode sensus sebagai responden sebanyak 58 agen atau outlet dari PT. ISTW Semarang yang semuanya adalah agen dari distributor PT. ISTW Semarang.

Didapatkan hasil bahwa secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan dari masing – masing variabel independen yaitu kemampuan tenaga penjualan terhadap kinerja *selling – in* dan strategi pelayanan outlet terhadap kinerja *selling – in*. Diperkuat dengan data hasil analisis regresi linear berganda menggunakan program SPSS versi 15 dimana t hitung sebesar 6,314 untuk kemampuan tenaga penjualan dan 5,961 untuk strategi pelayanan outlet, dengan diketahui t tabel adalah sebesar 1,673. Selain itu juga didapatkan nilai signifikansi t sebesar 0,00 dimana lebih kecil (<) dari standard error ( $\alpha$ ) sebesar 5% (0,05). Selain itu untuk nilai F sebesar 57,497 juga menunjukkan nilai yang lebih besar daripada F tabel dengan menggunakan standard error sebesar 5% yang diperoleh nilai 3,164. Hal ini berarti bahwa kemampuan tenaga penjualan dan strategi pelayanan outlet bersama – sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja *selling – in*.

Koefisien determinan ( $R^2$ ) sebesar 0,676 menunjukkan bahwa kemampuan tenaga penjualan dan strategi pelayanan outlet memberikan sumbangsih sebesar 67,6% terhadap kinerja *selling - in*. Sisanya sebesar 32,4% dipengaruhi faktor lain yang tidak diungkap dalam penelitian ini dan diduga turut berperan dalam mempengaruhi kinerja *selling – in* distributor PT. ISTW Semarang.

***Kata Kunci*** : Kemampuan Tenaga Penjualan, Strategi Pelayanan Outlet, Kinerja *Selling – in*.