ABSTRAKS

Setiap perusahaan yang didirikan bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Untuk memperoleh keuntungan yang maksimal salah satunya dengan meningkatkan penjualannya melalui peningkatan kinerja selling-in. Ada berbagai faktor yang bisa berpengaruh terhadap kinerja selling-in. Penelitian ini dimaksudkan untuk meneliti faktor-faktor yang diduga mempengaruhi kinerja selling-in pada PT Surya Madistrindo sebagai distributor rokok Gudang Garam. Faktor-faktor tersebut adalah kemampuan tenaga penjualan, strategi pelayanan outlet dan dukungan promosi prinsipal. Penelitian ini menggunakan sampel 169 outlet retail PT Surya Madistrindo wilayah kabupaten Semarang dan kota Salatiga. Alat analisis yang digunakan adalah korelasi parsial dan regresi berganda dangan menggunakan bantuan program SPSS. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen (kemampuan tenaga penjualan, strategi pelayanan outlet, dan dukungan promosi prinsipal) terhadap variabel dependen (kinerja selling-in).

UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
FEB UNDIP