

ABSTRAK

Penelitian ini ditujukan untuk menguji pengaruh dukungan promosi perusahaan prinsipal. Kualitas hubungan bisnis dengan outlet, kemampuan tenaga penjualan, dan strategi pelayanan outlet terhadap kinerja selling in.

Sampel penelitian ini adalah outlet-outlet CV AS Tunggal Mandiri, sejumlah 100 responden. Analisis Regresi yang dijalankan dengan perangkat lunak SPSS, digunakan untuk menganalisis data, Hasil analisis menunjukkan bahwa dukungan promosi perusahaan prinsipal. Kualitas hubungan bisnis dengan outlet, kemampuan tenaga penjualan, dan strategi pelayanan outlet berpengaruh terhadap kinerja selling in.

Temuan empiris tersebut mengindikasikan bahwa dukungan promosi perusahaan prinsipal berpengaruh signifikan terhadap kinerja selling in, Kualitas hubungan bisnis dengan outlet berpengaruh signifikan terhadap kinerja selling in; kemampuan tenaga penjualan berpengaruh signifikan terhadap kinerja selling in; strategi pelayanan outlet berpengaruh signifikan terhadap kinerja selling in.

Kata Kunci: dukungan promosi perusahaan prinsipal. kualitas hubungan bisnis dengan outlet, kemampuan tenaga penjualan, strategi pelayanan outlet, kinerja selling in.