

## RINGKASAN

Penelitian ini merupakan penelitian survei pada tenaga penjualan perusahaan Indo Makmur di Purwokerto, Purbalingga, dan Bumiayu. Penelitian ini mengambil judul: “Pengaruh Kompetensi Tenaga Penjualan, Desain Wilayah Penjualan, dan Sistem Kontrol Manajemen Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Intensitas Persaingan sebagai Variabel Moderasi (Studi pada Perusahaan Indo Makmur)”.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh sistem kontrol manajemen, desain wilayah penjualan, dan kompetensi tenaga penjualan terhadap kinerja tenaga penjualan serta menganalisis pengaruh moderasi intensitas persaingan terhadap hubungan desain wilayah penjualan dengan kinerja tenaga penjualan.

Populasi dalam penelitian ini adalah 26 responden. Jumlah responden yang diambil dalam penelitian adalah keseluruhan responden atau sebanyak 26 responden.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data dengan menggunakan SmartPLS menunjukkan bahwa: (1) desain wilayah penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjualan, (2) sistem kontrol manajemen berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjualan, (3) kompetensi tenaga penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjualan, (4) desain wilayah penjualan berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan dengan moderasi intensitas persaingan.

Implikasi dari kesimpulan di atas yaitu dalam upaya meningkatkan kompetensi tenaga penjualan langkah yang harus dilakukan perusahaan Indo Makmur adalah memperbanyak *training* maupun *coaching* bagi tenaga penjualan. Untuk meningkatkan kepuasan terhadap desain wilayah penjualan, perusahaan harus lebih memperhatikan lagi beban kerja, luas wilayah dan potensi wilayah dalam membuat desain wilayah penjualan. Sedangkan dalam upayanya meningkatkan sistem kontrol manajemen, langkah yang harus dilakukan adalah perusahaan harus lebih aktif lagi *dalam monitoring, directing, evaluating, dan rewarding* kepada tenaga penjualan. Dan terakhir yang bisa dilakukan adalah perusahaan harus lebih memperhatikan lagi persaingan dengan kompetitor. Perusahaan juga harus menyiapkan strategi-strategi khusus seperti menjaga kualitas produk yang sudah baik atau bahkan meningkatkan kembali kualitas produknya. Selain itu perusahaan diharapkan terus melakukan inovasi produk agar tidak kalah saing dengan kompetitor.

## SUMMARY

*This research is a survey research on salespeople of Perusahaan Indo Makmur in Purwokerto, Purbalingga and Bumiayu. This research entitled: The Effect of Management Control System, Salespeople Competencies, and Sales Territory Design on Salespeople Performance with Competitive Intensity as a Moderating Variable (Study in Indo Makmur Company).*

*The aims of research is to find out the effect of salespeople competencies, sales territory design, and management control system on salespeople performance, and analyzing competitive intensity moderate the effect of sales territory design on salespeople performance.*

*The population of this research is 26 respondents. The number of respondents taken in this study were all respondents or as many as 26 respondents.*

*Based on the results of research and data analysis using SmartPLS show that: (1) salespeople competencies has positive effect on salespeople performance, (2) sales territory design has positive effect on salespeople performance, (3) management control system has positive effect on salespeople performance, (4) competitive intensity as moderating variable can affect the relationship between sales territory design and salespeople performance.*

*As implication of the conclusion above, in order to increase salespeople competencies, Indo Makmur Company must increase the intensity of coaching and training for the salespeople. Indo Makmur Company has to reconsider defining factor of sales territory design such as workload and market potential in a territory. To increase Management Control System, Indo Makmur Company needs to be more active on monitoring, directing, evaluating and rewarding the salespeople and the last, Indo Makmur Company should pay more attention to competition with competitors. The company must also prepare specific strategies such improving the quality of its products. Indo Makmur company needs to innovate to survive in high competitive intensity.*