

## RINGKASAN

Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan dengan metode campuran (*mixed methods*) pada tenaga penjualan perusahaan Indo Makmur. Penelitian ini mengambil judul: “Anteseden Kinerja Tenaga Penjualan dengan Daya Beli Masyarakat dan Intensitas Persaingan sebagai Variabel Moderasi”.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kompetensi tenaga penjualan (pengetahuan teknik penjualan, penjualan adaptif, kerjasama, presentasi penjualan dan dukungan penjualan), kontrol manajemen, dan desain wilayah penjualan, terhadap kinerja tenaga penjualan serta menganalisis pengaruh moderasi persepsi daya beli masyarakat terhadap hubungan kompetensi tenaga penjualan dengan kinerja tenaga penjualan dan moderasi intensitas persaingan terhadap hubungan desain wilayah penjualan dengan kinerja tenaga penjualan.

Populasi dalam penelitian ini adalah 43 responden. Jumlah responden yang diambil dalam penelitian adalah keseluruhan responden atau sebanyak 43 responden untuk penelitian kuantitatifnya. Sedangkan untuk penelitiannya kualitatifnya akan diambil lima orang tenaga penjualan sebagai informan.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data dengan menggunakan SmartPLS menunjukkan bahwa: (1) Pengetahuan teknik penjualan, (2) kerjasama, (3) presentasi penjualan dan (4) dukungan penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjualan sedangkan (5) penjualan adaptif tidak berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan, (6) Kontrol manajemen berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjualan. (7) Desain wilayah penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjualan, (8) Persepsi daya beli masyarakat memoderasi pengaruh Pengetahuan teknik penjualan, (9) Penjualan Adaptif, dan (10) Kerjasama terhadap kinerja tenaga penjualan, Sementara itu Persepsi daya beli masyarakat tidak memoderasi pengaruh (11) Presentasi penjualan dan (12) Dukungan penjualan terhadap kinerja tenaga penjualan, serta (13) Intensitas Persaingan memoderasi pengaruh desain wilayah terhadap kinerja tenaga penjualan dengan arah koefisien negatif.

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 dan menurunkan daya beli masyarakat.

## SUMMARY

*This research is a survey research on salespeople of Perusahaan Indo Makmur. This research entitled: Antecedents of Sales Force Performance with Perceptions of Purchasing Power and Intensity of Competition as Moderation Variable.*

*The aims of research is to find out the effect of salesforce competence (technical knowledge, adaptive selling, teamwork, sales presentation and sales support), management control, and sales territory design on salesforce performance and to analyze the moderating effect of public purchasing power perceptions on the relationship between salesperson's competency and salesforce performance, and the moderating effect of competitive intensity on the relationship between sales territory design and salesperson performance.*

*The population of this research is 43 respondents. The number of respondents taken in this study were all respondents or as many as 43 respondents for quantitative research. As for the qualitative research, five salespeople will be taken as informants.*

*Based on the results of research and data analysis using SmartPLS, it shows that: (1) Technical Knowledge, (2) Teamwork, (3) Sales Presentation and (4) Sales support have a positive effect on salesperson's performance while (5) adaptive selling have no effect on sales force performance., (6) Management control has a positive effect on salesperson's performance. (7) Sales territory design has a positive effect on sales force performance, (8) Perceptions of public purchasing power moderate the influence of technical knowledge, (9) Adaptive selling, and (10) teamwork on sales force performance, meanwhile the perception of public purchasing power does not moderate the influence of (11) sales presentation and (12) sales support on sales force performance (13). Competition intensity moderates the effect of regional design on sales force performance with the direction of the coefficient negative..*

*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 and the decreased of people's purchasing power.*