

ABSTRAKSI

Judul Skripsi : **ANALISIS KEMAMPUAN *ADAPTIVE SELLING* TENAGA PENJUAL DI DALAM PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN DI PT. NEW RATNA MOTOR SEMARANG**
Nama : **Jyesta Khusnul Ganjar**
NIM : **D2D003169**
Program Studi : **Administrasi Bisnis FISIP Universitas Diponegoro**
Approved : **Desember 2008**

Pesatnya perkembangan bidang otomotif terlihat dari munculnya produk-produk baru unit mobil dan hasil penjualan yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Persaingan yang semakin ketat diperkuat dengan munculnya produk-produk baru dengan harga yang relative murah. Keberhasilan *dealer* PT. New Ratna Motor Semarang dalam memasarkan produk mobil-mobil Toyota tergantung dari keprofesionalan tenaga penjualnya. Seorang tenaga penjual harus memiliki kemampuan *adaptive selling* selama berinteraksi dengan calon pembeli dan diharapkan akan mampu memilih strategi penjualan yang tepat agar bisa menghadapi dan meyakinkan calon pembeli. Dengan demikian pencapaian target penjualan perusahaan dapat terpenuhi. Akan tetapi berdasarkan data menunjukkan bahwa hasil penjualan dari tahun 2005-2007 tidak memenuhi ketentuan target yang telah ditetapkan oleh perusahaan atau mengalami fluktuasi. Maka permasalahan yang diambil dalam penelitian ini adalah seberapa besar kemampuan *adaptive selling* tenaga penjual di dalam pencapaian target penjualan di PT. New Ratna Motor Semarang.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kemampuan *adaptive selling* tenaga penjual terhadap pencapaian target penjualan di PT. New Ratna Motor. Hipotesis yang diajukan yaitu diduga ada pengaruh positif antara kemampuan *adaptive selling* tenaga penjual terhadap pencapaian target penjualan pada PT. New Ratna Motor Semarang. Tipe penelitian ini adalah *Explanatory Research* dengan jumlah populasi 66 orang, dari keseluruhan jumlah populasi tersebut digunakan sebagai sampel penelitian dengan Metode Sensus. Data yang diperoleh dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif dengan alat analisa uji validitas dengan uji *Product Moment*, uji reliabilitas dengan uji *Alpha Cronbach*, analisa regresi sederhana, uji determinasi dan untuk uji signifikansi menggunakan uji-t Korelasi *Pearson Moment*. Dimana semua pengujian tersebut menggunakan alat bantu Program SPSS.

Kesimpulan yang diperoleh adalah ada pengaruh positif dan signifikan antara variabel kemampuan *adaptive selling* tenaga penjual terhadap perkembangan pencapaian target penjualan, dan mempunyai tingkat keeratan yang sedang. Saran yang disampaikan adalah agar perusahaan atau PT. New Ratna Motor Semarang memberikan pengetahuan dan pemahaman mengenai “manajemen waktu” melalui *briefing* ataupun seminar, agar tenaga penjual mampu mengatur waktu bekerjanya secara efisien dan optimal; senantiasa memotivasi agar mereka mampu memenuhi target yang diberikan perusahaan, misalnya dengan pemberian bonus atau *reward* untuk yang berprestasi atau melampaui target penjualannya; sosialisasi standart perusahaan agar mereka mengetahui indikator yang dijadikan acuan untuk menilai kinerja mereka selain dari pencapaian target penjualan; atasan selalu memberikan dukungan dengan membantu ketika bawahan sedang bermasalah dengan pekerjaannya ataupun ketika berhadapan dengan calon pembeli.