

## ABSTRAKSI

Dalam masyarakat yang selalu berkembang, manusia senantiasa mempunyai peranan yang sangat penting dalam mencapai tujuannya. Disamping manusia juga mempunyai sifat-sifat yang khas, perasaan, sikap dan keinginan yang berbeda antara manusia yang satu dengan manusia yang lain. Hal ini dapat terlihat seperti dalam aktivitasnya dalam bekerja.

Perilaku pekerja menentukan hasil. Keberhasilan perusahaan juga harus dilihat dari sisi intermnya yaitu pada bagian penjualan. Tanpa penjualan perusahaan tidak akan hidup apalagi berkembang dan disitulah letak peranan vital yang dilakukan penjualan.

Dengan demikian peranan tenaga penjualan, dalam hal ini adalah tenaga penjual rokok sangat penting hingga dapat dikatakan ujung tombak yang mewakili perusahaan dalam rangka mencari konsumen. Masing-masing tenaga penjualan mempunyai kemampuan motivasi dan prestasi yang berbeda-beda antara satu orang dengan yang lainnya. Oleh karena itu motivasi, kepuasan kerja dan kemampuan tenaga penjualan serta volume penjualan saling mempengaruhi.

Adapun masalah yang dihadapi oleh perusahaan rokok Gentong Gotri adalah masalah tentang penurunan atau kenaikan penjualan rokok. Oleh karena itu dalam rangka menaikkan tingkat penjualan tersebut maka penelitian ini diberi judul “ Analisis Pengaruh Motivasi, Kepuasan Kerja dan Kemampuan Tenaga Penjualan Terhadap Pencapaian Volume Penjualan Pada Perusahaan Rokok Gentong Gotri Semarang.

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah: Untuk mengetahui pengaruh motivasi terhadap volume penjualan; untuk mengetahui pengaruh kepuasan kerja terhadap volume penjualan; untuk mengetahui pengaruh kemampuan tenaga penjualan terhadap volume penjualan; untuk mengetahui pengaruh motivasi, kepuasan kerja dan kemampuan tenaga penjualan secara bersama-sama terhadap volume penjualan.

Metode Penelitian yang digunakan adalah: Metode Pengumpulan Data dan Metode Analisa Data. Sedangkan hasil penelitian yang didapat adalah :

Dari hasil analisis kuantitatif diperoleh data sebagai berikut : Analisis Regresinya  $Y = 382951,398 + 5618,626 X_1 + 15447,799 X_2 + 3164,906 X_3$ . Uji hipotesis t test untuk koefisien  $X_1$  sebesar 2,916, hal ini berarti t hitung (2,916) > t tabel (1,796) maka  $H_0$  ditolak artinya hipotesis ini menyatakan ada pengaruh nyata (signifikan) pada  $X_1$  terhadap Y; t test untuk koefisien  $X_2$  sebesar 4,064, hal ini berarti t hitung (4,064) > t tabel (1,796) maka  $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh nyata (signifikan) antara  $X_2$  terhadap Y; t test untuk koefisien  $X_3$  sebesar 0,793, hal ini berarti t hitung (0,793) < t tabel (1,796) maka  $H_0$  diterima artinya tidak ada pengaruh nyata (tidak signifikan) antara  $X_3$  terhadap Y; Uji hipotesis tentang Koefisien Garis Regresi: F hitung sebesar 7,899 hal ini berarti F hitung (7,899) > F tabel (3,59) maka  $H_0$  ditolak artinya ada pengaruh nyata secara bersama-sama antara motivasi, kepuasan kerja dan kemampuan tenaga penjualan terhadap volume penjualan; Koefisien  $R^2 = 0,683$  hal ini berarti antara  $X_1, X_2$  dan  $X_3$  secara bersama-sama berpengaruh terhadap volume penjualan sebesar 68,3% sedangkan yang 31,7% dipengaruhi oleh variabel diluar variabel  $X_1, X_2$  dan  $X_3$  tersebut. Kesimpulannya adalah terdapat hubungan yang kuat antara  $X_1, X_2$  dan  $X_3$  terhadap Y.

