

ABSTRAK

PT. Soka Cipta Niaga adalah perusahaan yang bergerak dibidang produksi, distribusi dan perdagangan dengan produk-produk kaos kaki dan *inner fashion*. Pemasaran produk – produknya dilakukan secara *offline* maupun *online* mencakup seluruh Indonesia hingga mancanegara. Kaos kaki Soka merupakan merk kaos kaki pertama yang mendapatkan sertifikat halal skala dunia. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa terdapat permasalahan pada peningkatan penjualan kaos kaki Soka karena belum memenuhi target dan cenderung mengalami penurunan penjualan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, teknik pengumpulan data primer dengan observasi, wawancara terstruktur, dan kuesioner (angket). Selain itu peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sekunder dengan cara studi kepustakaan seperti teori-teori yang mendasari masalah penelitian. Responden yang diambil yaitu 19 karyawan PT. Soka Cipta Niaga. Teknik pengambilan sampel menggunakan Sampling Jenuh. Teknik analisis data yang digunakan adalah Analisis Skor Tiap Variabel, Uji Validitas Instrumen, Uji Reliabilitas Instrument, Regresi Linier Sederhana, Analisis Koefisien Korelasi Rank Spearman, Analisa Koefisien Determinan dan Uji Hipotesis.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa *sales performance* berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan pada PT. Soka Cipta Niaga dan terdapat pengaruh dari variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini. Hambatan yang dihadapi yaitu persepsi dari konsumen terhadap produk kaos kaki Soka terutama dalam hal varian produk yang dihasilkan oleh Soka. Adapun usaha yang dilakukan yaitu perusahaan mengevaluasi bahan-bahan yang digunakan serta berupaya untuk bisa mengembangkan varian produk.

Saran yang peneliti berikan kepada perusahaan adalah sebaiknya perusahaan PT. Soka Cipta Niaga memperhatikan dan memperbaiki kualitas layanan dalam hal keramahan karyawan pada saat menyambut, melayani dan menangani konsumen baik online maupun offline. Selain itu motivasi yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan yang mencapai target penjualan berupa insentif atau penghargaan sebanding akan menambah semangat karyawan dalam mencapai target closing.

Kata Kunci: *Sales Performance, Inner Fashion, Target Closing*.

ABSTRACT

PT. Soka Cipta Niaga is a company that specializes in the production, distribution, and trading of goods related to inner fashion and socks. The products' marketing has been spreaded offline and online reaching the whole Indonesia until worldwide. Kaos kaki Soka is the first brand of socks to receive a global halal certification in the world scale. Based on the researched, it is identified that there are obstacles on the selling improvement of Soka's products since they haven't reached the target account otherwise the selling quantities decline.

The method used in this research is quantitative research type, primary data collection techniques with observation, structured interviews, and questionnaires (questionnaire). In addition, researcher used secondary data collection techniques by means of literature studies such as the theories underlying the research problem. The respondents taken were 19 employees of PT. Soka Cipta Niaga. The sampling technique uses Saturated Sampling. The data analysis technique used is Score Analysis for Each Variable, Instrument Validity Test, Instrument Reliability Test, Simple Linear Regression, Spearman Rank Correlation Coefficient Analysis, Determinant Coefficient Analysis and Hypothesis Testing.

Based on the results of the study that has a positive and significant effect on sales increasing at PT. Soka Cipta Niaga and there is also influence from other variables not examined in this study. The obstacles encountered were consumer perceptions of Soka socks, sales performance especially in terms of product variants produced by Soka. The efforts made are that the company evaluates the materials used and strives to be able to develop product variants.

The advice that researcher gives to company is that PT. Soka Cipta Niaga concerns and improves service quality in terms of employee friendliness when welcoming, serving and handling customers both online and offline. In addition, the motivation given by the company to employees who achieve sales targets in the form of incentives or rewards that are worth will increase the enthusiasm of employees in achieving closing targets.

Keywords: Sales Performance, Inner Fashion, Closing Target.

ABSTRAK

PT. Soka Cipta Niaga mangrupikeun perusahaan anu kalibet dina produksi, distribusi sareng dagang kaos kaki sareng produk busana jero. Pemasaran produkna dilaksanakeun sacara offline sareng online ngalangkungan sakumna Indonésia dugi ka mancanagara. Kaos kaki Soka mangrupikeun merek kaos kaki anu munggaran nampi sertipikat halal global. Dumasar kana hasil panalungtikan, dipikanyaho yén aya masalah dina ngaronjatna jualan kaos kaki Soka sabab teu minuhan targét sarta condong ngalaman panurunan dina jualan.

Métode anu digunakeun dina ieu panalungtikan nyaéta kuantitatif, téhnik ngumpulkeun data primér ku cara observasi, wawancara terstruktur, jeung angkét (angket). Salian ti éta, panalungtik ngagunakeun téhnik ngumpulkeun data sékundér ku cara studi pustaka saperti tiori-tiori anu jadi dadasar masalah panalungtikan. Responden anu dicandak aya 19 karyawan PT. Soka Cipta Niaga. Téhnik sampling ngagunakeun Sampling Jenuh. Téhnik analisis data anu digunakeun nyaéta Analisis Skor pikeun Unggal Variabel, Uji Validitas Instrumén, Uji Réliabilitas Instrumén, Regresi Linier Sederhana, Analisis Koéfisién Korélasi Rengking Spearman, Analisis Koéfisién Determinan jeung Uji Hipotesis.

Dumasar kana hasil panalungtikan yén kinerja penjualan miboga éfék anu positif jeung signifikan kana ningkatna penjualan di PT. Soka Cipta Niaga sarta aya pangaruh tina variabel séjén anu henteu ditalungtik dina ieu panalungtikan. Halangan anu disanghareupan nyaéta persepsi konsumen kaos kaki Soka, khususna dina hal varian produk anu diproduksi ku Soka. Usaha anu dilakukeun nyaéta perusahaan ngaevaluasi bahan anu dianggo sareng narékahan pikeun tiasa ngembangkeun varian produk.

Saran anu ditepikeun ku panalungtik ka pausahaan nyaéta PT. Soka Cipta Niaga merhatikeun sarta ngaronjatkeun kualitas layanan dina hal ramah karyawan nalika ngabagéakeun, ngalayanan jeung nanganan konsumén duanana online tur offline. Salian ti éta, motivasi anu dipasihkeun ku pausahaan ka pagawé anu ngahontal targét penjualan dina wangun insentif atawa pangajén anu sarua ajénna baris ngaronjatkeun sumanget pagawé dina ngahontal targét nutup.

Kata Konci: Prestasi Penjualan, Baju Jero, Panutup Target.