

ABSTRAK

Dunia industri farmasi saat ini berkembang sangat pesat satu strategi yang ingin dikuatkan demi bisa mencapai tujuan utama perusahaan yaitu dengan meningkatkan kekuatan tenaga penjualan. dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan dari *interpersonal skill*, *Salesmanship skills*, dan *technical skill* terhadap kinerja sales PT. Dempo Sentosa Sidoarjo. pada penelitian ini menggunakan teknik penelitian secara kuantitatif, dengan pengambilan data melalui kuesioner. Sampel dalam penelitian ini diambil adalah Sales PT. Dempo Sentosa Sidoarjo. Analisis pengujian dalam penelitian ini dengan menggunakan bantuan *software* SPSS, melalui serangkaian alat uji untuk mendukung analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis. Hasil analisis regresi linier berganda membentuk persamaan:

$$Y=0,988+0,299X_1+0,109X_2+0,243X_3+e$$

Sesuai dengan hasil persamaan tersebut diketahui bahwa nilai koefisien positif hal ini berarti *Interpersonal skill* (X1), *Salesmanship* (X2) dan *Technical skill* (X3) jika terjadi peningkatan akan meningkatkan kinerja sales sehingga berpengaruh searah, kemudian hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa secara uji t parsial variabel *Interpersonal skill* (X1), *Salesmanship* (X2), *Technical skill* (X3) berpengaruh secara parsial berpengaruh terhadap variabel Kinerja Sales (Y) kemudian secara uji f simultan variabel *Interpersonal skill* (X1), *Salesmanship* (X2), *Technical skill* (X3) berpengaruh secara simultan berpengaruh terhadap variabel Kinerja Sales (Y)

Kata Kunci : *Interpersonal skill*, *Salesmanship*, *Technical skill* dan variabel Kinerja Sales.

ABSTRACT

The world of the pharmaceutical industry is currently growing very rapidly, a strategy that needs to be strengthened in order to achieve the company's main goal, namely by increasing the strength of the sales force. In this study aims to determine the partial and simultaneous influence of interpersonal skills, salesmanship skills, and technical skills on the sales performance of PT. Dempo Sentosa Sidoarjo. In this study using quantitative research techniques, with data collection through questionnaires. The sample in this study was taken is Sales of PT. Dempo Sentosa Sidoarjo. Testing analysis in this study using SPSS software, through a series of test tools to support multiple linear regression analysis and hypothesis testing. The results of multiple linear regression analysis form the equation:

$$Y = .988 + 0.299 X1 + 0.109 X2 + 0.243 X3 + e$$

In accordance with the results of the equation, it is known that the positive coefficient value means that Interpersonal skill (X1), Salesmanship (X2) and Technical skill (X3) if there is an increase will increase the greeting performance so that it has a unidirectional effect, then the results of hypothesis testing indicate that the partial t test Interpersonal skill variable (X1), Salesmanship (X2), Technical skill (X3) have a partial effect on Sales Performance variable (Y) then simultaneously f-test variables Interpersonal skill (X1), Salesmanship (X2), Technical skill (X3) simultaneously affect the variable Sales Performance (Y)

Keywords: Interpersonal skills, Salesmanship, Technical skills and Sales Performance variables.