

**ANALISIS SALESMAN SKILL DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN MOTOR YAMAHA PADA CV SUMBER BARU MOTOR
SENTRAL 1 YOGYAKARTA**

Vicky Jodi Pratama

Abstrak

Penelitian tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana *salesman skill* dalam meningkatkan volume penjualan pada CV Sumber Baru Motor Sentral 1 Yogyakarta yang berdasarkan hasil pemetaan pada dimensi *salesman skill* seperti *personality, knowledge, idea and creativity, selling skill* dan konsep menjual. Populasi dari penelitian ini adalah data penjualan pada CV Sumber Baru Motor Sentral 1 Yogyakarta dari bulan Februari-Juni. Sampel yang akan diambil sebanyak 75 responden dan merupakan konsumen Yamaha yang telah melakukan pembelian motor di CV Sumber Baru Motor Sentral 1 Yogyakarta. Teknik pengumpulan sampel menggunakan metode *purposive sampling*. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan uji validitas, uji reliabilitas dan *arithmetic mean*. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan penyebaran kuesioner, studi pustaka dan observasi langsung pada objek yang diteliti. Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan *arithmetic mean* didapatkan nilai rata-rata keseluruhan 2,75 artinya pelanggan setuju. Hasil penelitian ini memberikan informasi bahwa terdapat dimensi *salesman skill* yang dibawah nilai rata-rata keseluruhan yakni pada dimensi *idea and creativity, selling skill* dan konsep menjual, maka dimensi perlu ditingkatkan agar setara dengan dimensi *personality dan knowledge* pada *salesman skill* CV Sumber Baru Motor Sentral 1 Yogyakarta.

Kata Kunci: *Personality, Knowledge*

 13/10 '23

**AN ANALYSIS OF SALESMAN SKILLS IN INCREASING THE SALES
VOLUME OF YAMAHA MOTORCYCLES AT CV SUMBER BARU MOTOR
CENTRAL 1 YOGYAKARTA**

Vicky Jodi Pratama

Abstract

This final project research aims to find out how salesman skills increase sales volume at CV Sumber Baru Motor Sentral 1 Yogyakarta based on mapping results on salesman skill dimensions such as personality, knowledge, ideas and creativity, selling skills and selling concepts. The population of this research is sales data at CV Sumber Baru Motor Sentral 1 Yogyakarta from February to June. The samples to be taken 75 respondents and Yamaha consumers who have purchased motorbikes at CV Sumber Baru Motor Sentral 1 Yogyakarta. The sample collection technique using purposive sampling method. Data analysis in this study us validity, reliability and arithmetic mean tests. Methods of data collection in this study uses questionnaires, literature and direct observation of the object under study. Based on the results of processing using the arithmetic mean, the overall average value is 2.75, meaning that the customer agrees. The results of this study provide information that there are dimensions of salesman skills that are below the overall average score, namely on the dimensions of ideas and creativity, selling skills and selling concepts, so the dimensions need to be improved so that they are equivalent to the dimensions of personality and knowledge in salesman skills at CV Sumber Baru Motor Sentral 1 Yogyakarta.

Keywords: Personality, Knowledge