

ABSTRAK

WAWAN SETIAWAN, *Peran Presentasi dan Lobi dalam Peningkatan Penjualan pada PT. Citra Wahana Sekar Buana* (dibimbing oleh Tumari Jatileksono).

PT. Citra Wahana Sekar Buana adalah perusahaan swasta nasional dan didirikan pada tanggal 19 Agustus 1998. PT. Citra Wahana Sekar Buana bergerak di bidang pengadaan barang Mekanikal dan Elektrikal. Adapun pelanggan PT. Citra Wahana Sekar Buana adalah PT. PLN (Persero), perusahaan pembangkit listrik swasta, perusahaan minyak dan gas bumi, perusahaan pertambangan dan perusahaan industri besar seperti pabrik pupuk, semen, petrokimia, kertas, dan lain-lain. PT. PLN (Persero) merupakan pelanggan yang paling utama bagi PT. Citra Wahana Sekar Buana.

Tujuan penelitian ini adalah untuk : mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap nilai penjualan PT. Citra Wahana Sekar Buana dan mengetahui urutan prioritas dari jenis promosi yang perlu dipertimbangkan dan berguna bagi PT. Citra Wahana Sekar Buana guna meningkatkan penjualannya.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisa regresi linier berganda dengan variabel tidak bebas Total Penjualan dan variabel bebas Aktivitas lobi, Aktivitas presentasi, Penjualan di Bulan Nopember, Desember dan Januari, dan Persentase penjualan ke PT. PLN (Persero). Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang didapat dari PT. Citra Wahana Sekar Buana.

Penelitian dilakukan pada bulan September – Desember 2007 di kantor PT. Citra Wahana Sekar Buana yang beralamat di Graha Arteri Mas Kav 26, Arteri Jalan Panjang No. 68, Kedoya Selatan, Jakarta Barat 11520.

Hasil Beta Coefficients menunjukkan bahwa dari variabel yang diteliti, maka yang paling berpengaruh dalam meningkatkan penjualan PT. Citra Wahana Sekar Buana adalah Aktivitas lobi diikuti oleh Aktivitas presentasi, Penjualan di Bulan Nopember, Desember dan Januari, dan Persentase penjualan ke PT. PLN (Persero).

ABSTRACT

WAWAN SETIAWAN, *Role of Presentation and Lobby to increase Sales Objective at PT. Citra Wahana Sekar Buana* (under the supervision of Tumari Jatileksono).

PT. Citra Wahana Sekar Buana is a private company which is established since August 19, 1998. PT. Citra Wahana Sekar Buana is a mechanical and electrical supplier. The customers of PT. Citra Wahana Sekar Buana are PT. PLN (Persero), independent power producers, oil and gas companies, mining companies, big industries such as fertilizers, cements, pulp and papers, petrochemicals, etc. PT. PLN (Persero) is the major customers for PT Citra Wahana Sekar Buana.

The objective of this research is to find significant factors what will provide greater contribution to the sales of PT. Citra Wahana Sekar Buana and to identify priorities of each promotion type that will be more suitable in increasing sales.

This research utilizes Multiple Linear Regression as method of analysis. It utilizes Total Sales as dependent variable; lobby activity, presentation activity, sales November-Januari and sales percentage of PT PLN (Persero) as independent variable. Type and data source are secondary data from PT. Citra Wahana Sekar Buana.

The result was conducted in September – December 2007 at the office of PT. Citra Wahana Sekar Buana which has company address at Graha Arteri Mas Kav 26, Arteri Jalan Panjang No. 68, Kedoya Selatan, Jakarta Barat 11520.

The result of beta coefficients shows that Lobby activity is the most significant variabel to the sales of PT. Citra Wahana Sekar Buana, followed with Presentation activity, Sales in November, December and January, and sales percentage of PT PLN (Persero)