

## **ABSTRACT**

**YESSELYN RISELLA**

**03011170065**

### **THE EFFECT OF INTRAPRENEURIAL ORIENTATION TOWARDS SALES PERFORMANCE AT PT. INDOKENCANA SATERIAJAYA**

(xv + 74 pages; 8 figures; 32 tables; 7 appendixes)

In responding to the main problem of PT. Indokencana Saterijaya, decline in sales performance, an intrapreneur orientation is needed. The need for intrapreneur orientation is very important as the company needs to find products with new trends, then innovate products and provide effective marketing methods. With good intrapreneur orientation, the company hopes that it will be able to support sales and achieve target set. Intrapreneurship takes ideas from leaders and employees together to be able to provide views and ideas on strategies that can be used to improve the company's sales performance.

Intrapreneurship is a concept that a business owner can encourage and understand his employees for providing ideas to developed business. Intrapreneurship orientation is a step taken in providing ideas or ideas for organizational growth and development.

The writer uses descriptive research and casual research. Data analysis methods used in this research are descriptive statistic, validity test, reliability test, normality test, linearity test, heteroscedasticity test, coefficient of determination, simple linear regression equation, and t-test.

Based on the results, it can be seen that intrapreneurial orientation has a significant effect on sales performance at PT Indokencana Satria Jaya

The conclusion of this research is intrapreneurial orientation has positive influence towards sales performance at PT. Indokencana Saterijaya. By paying more attention to intrapreneurial orientation, it is hoped that the company can improve its sales performance for the development of the company's sales.

**Keywords: intrapreneurial orientation, sales performance**

References: 36 (2016-2020)

## **ABSTRAK**

**YESSELYN RISELLA**

**03011170065**

### **PENGARUH ORIENTASI INTRAPRENEURIAL TERHADAP KINERJA PENJUALAN DI PT. INDOKENCANA SATERIAJAYA**

(xv + 74 halaman; 8 gambar; 32 tabel; 7 lampiran)

*Pada permasalahan utama pada PT. Indokencana Saterijaya dalam merespon penurunan kinerja penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, maka diperlukan strategi yang baik dari orientasi intrapreneur dalam menjaga kondisi penjualan. Kebutuhan akan orientasi intrapreneur sangat penting untuk menemukan produk dengan trend baru, kemudian melakukan inovasi produk dan metode pemasaran yang efektif. Dengan orientasi intrapreneur yang baik diharapkan mampu mendukung penjualan dan diharapkan dapat mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dibutuhkan ide dari pimpinan dan karyawan secara bersama untuk dapat memberikan pandangan dan ide tentang strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja penjualan perusahaan.*

*Intrapreneurship adalah sebuah konsep yang dapat mendorong dan memahami para pekerjanya oleh pemilik bisnis untuk memberikan ide-ide untuk mengembangkan bisnis. Orientasi intrapreneurship merupakan langkah yang dilakukan dalam memberikan ide atau gagasan untuk tumbuh kembang organisasi.*

*Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian deskriptif dan penelitian kasual. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah statistik deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji linieritas, uji heteroskedastisitas, koefisien determinasi, persamaan regresi linier sederhana, dan uji t.*

*Berdasarkan hasil dari penelitian dapat diketahui bahwa orientasi intrapreneurial berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan pada PT Indokencana Satria Jaya.*

*Kesimpulan dari penelitian ini adalah orientasi intrapreneurial berpengaruh positif terhadap kinerja penjualan pada PT. Indokencana Saterijaya. Dengan memperhatikan orientasi intrapreneurial diharapkan perusahaan dapat meningkatkan kinerja penjualannya untuk perkembangan penjualan perusahaan.*

**Kata Kunci: orientasi intrapreneurial, kinerja penjualan**

**Referensi: 36 (2016-2020)**