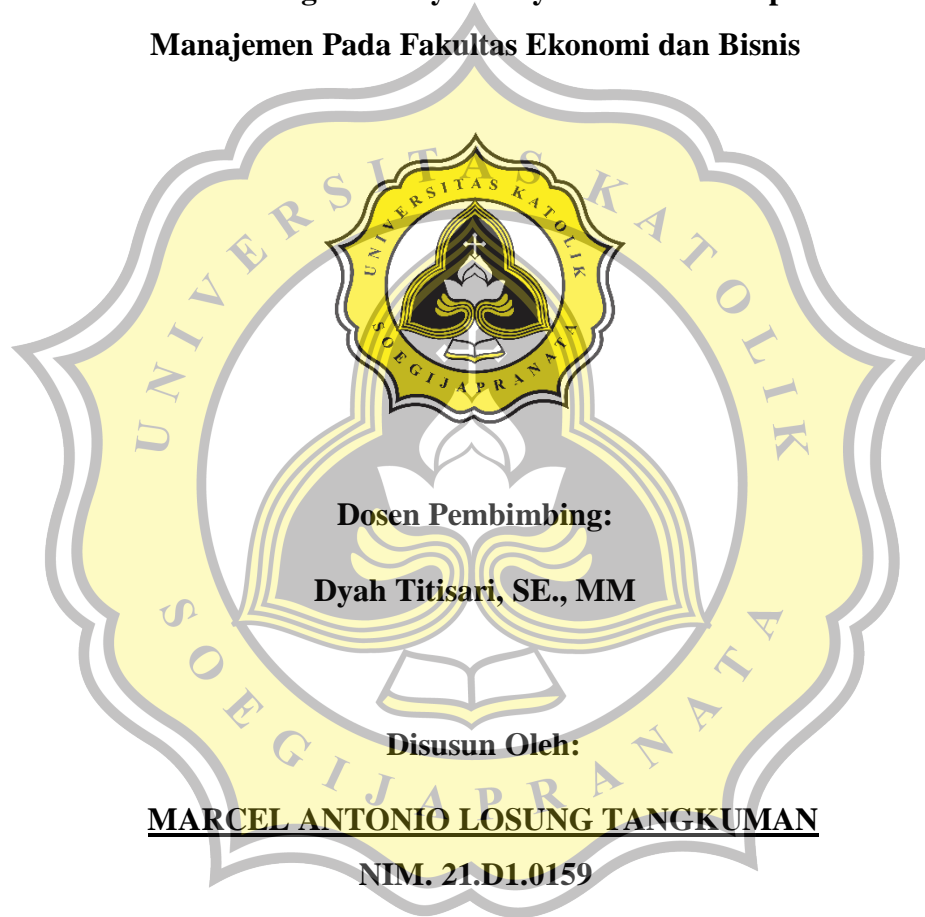


KAPABILITAS SALES PT EVOTEK GLOBAL PRIMA DI MANADO

(Studi Di Kantor PT Evotek Global Prima Cabang Manado)

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Manajemen Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA**

2026

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mendeskripsikan kapabilitas serta kinerja tim *sales* PT Evotek Global Prima Cabang Manado. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada adanya tantangan dalam pencapaian target penjualan dan fluktuasi semangat kerja tim *sales* di wilayah tersebut. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif, di mana data diperoleh melalui wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Responden dalam penelitian ini terdiri dari 13 orang, mencakup karyawan internal (Sales Marketing dan Supervisor Marketing) serta pelanggan (Customer) PT Evotek Global Prima Cabang Manado.

Hasil analisis data deskriptif menunjukkan bahwa kinerja dan kapabilitas *sales* PT Evotek Global Prima Cabang Manado secara umum berada pada kategori baik hingga sangat baik. Hal ini didukung oleh penilaian positif responden terhadap tiga indikator utama, yaitu: (1) Kompetensi Sales, di mana tim *sales* memiliki pengetahuan produk yang kuat dan kemampuan komunikasi yang efektif; (2) Kualitas Layanan, yang dinilai sangat baik berdasarkan lima dimensi (tangible, empathy, responsiveness, reliability, dan assurance); dan (3) Inovasi Pemasaran, meskipun tim *sales* dinilai adaptif, strategi pemasaran masih cenderung konvensional dan belum maksimal dalam memanfaatkan media digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Meskipun menunjukkan kinerja yang baik, ditemukan beberapa aspek yang memerlukan peningkatan. Tantangan utama yang dihadapi meliputi kurangnya optimalisasi pada inovasi pemasaran digital, serta perlunya penguatan motivasi dan sistem penghargaan (reward) yang jelas dan terstruktur bagi *sales* berprestasi. Untuk meningkatkan kapabilitas secara optimal, perusahaan disarankan untuk mengadakan pelatihan berkelanjutan mengenai teknik negosiasi dan *product knowledge* yang lebih mendalam, menerapkan sistem *reward and punishment* berbasis kinerja, serta mengembangkan strategi pemasaran berbasis digital

Kata Kunci : Kapabilitas Sales, Kinerja Sales, Kompetensi Sales, Kualitas Layanan, Inovasi Pemasaran, PT Evotek Global Prima Manado