

ABSTRAK

Pada era globalisasi seperti pada saat ini, dimana persaingan dalam dunia usaha, termasuk didalamnya peralatan kedokteran gigi, yang semakin ketat, maka diperlukan strategi khusus yang tepat untuk dapat bertahan dan mengalahkan para pesaing, dimana dalam penelitian ini dititik beratkan pada strategi untuk meningkatkan dan mencapai target omzet penjualan. GC Asia Dental Pte. Ltd. memiliki strategi khusus dalam meningkatkan dan mencapai omzet penjualan. Salah satu strategi yang dipergunakan adalah melalui strategi biaya untuk memotivasi karyawan bagian penjualan dan strategi biaya pelatihan baik bagi karyawan bagian penjualan maupun bagi pelanggannya. Serta kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan dalam usaha mencapai target omzet penjualan, yakni dengan menetapkan batas terendah perolehan omzet penjualan, yaitu sebesar 10-15% dari target yang telah ditetapkan. Sehingga karyawan bagian penjualan dapat terus terpacu untuk berusaha mencapai target omzet yang ditetapkan oleh perusahaan.

GC Asia Dental Pte. Ltd. menjadikan Indonesia sebagai salah satu tempat yang bertugas untuk menangani pemasaran produk mereka, untuk melayani dan memantau situasi dan kondisi pasar di Indonesia. *Wrap office* GC Asia Dental PTE Ltd. di Indonesia terletak di 22nd floor Gajah Mada Tower, suite #06, Jalan Gajah Mada 19-26, Jakarta.

Melalui hasil pengujian regresi berganda untuk uji simultan (uji F), dapat disimpulkan bahwa variabel tidak terikat yaitu biaya motivasi, dan biaya pelatihan secara bersama-sama mempengaruhi tingkat perolehan omzet penjualan pada perusahaan GC Asia Dental PTE LTD, yaitu dengan nilai F_{hitung} sebesar 206.33, dan nilai F_{tabel} sebesar 4.26. Dalam hubungan secara simultan ini dihasilkan koefisien determinasi (R^2) yang menggambarkan bahwa variabel tidak terikat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap omzet penjualan sebesar 97.87%. Sedangkan sisanya sebesar 2.13% adalah karena faktor lain.

Pengujian parsial dengan menggunakan uji T (T test) pada GC Asia Dental PTE LTD menghasilkan T_{tabel} sebesar 2.2622, sedangkan nilai T_{hitung} untuk variabel biaya motivasi (X_1) sebesar 6.912, sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya motivasi mempengaruhi secara signifikan terhadap omzet penjualan. Sedangkan variabel biaya pelatihan (X_2) sebesar 2.655 menunjukkan bahwa faktor biaya pelatihan secara signifikan mempengaruhi omzet penjualan.

Melalui hasil uji hipotesis T ini menunjukkan bahwa faktor yang dominan dalam mempengaruhi atau memberikan kontribusi terbesar terhadap perolehan omzet penjualan pada GC Asia Dental PTE LTD adalah variabel biaya motivasi dengan nilai T_{hitung} terbesar yaitu 6,912.