

ABSTRAK

Wiwin Komariah. Pengaruh Kredibilitas *Sales Person* terhadap Minat Menjadi Mitra (Studi pada PT Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar). Di bawah bimbingan Bapak M. Aziz Basari, S.Sos., M.M, sebagai pembimbing I dan ibu Wiwin Setianingsih, S.E., M.M. sebagai pembimbing II.

Penelitian ini difokuskan pada pengaruh kredibilitas *sales person* terhadap minat minat menjadi mitra (studi pada PT Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar) . Permasalahan yang dihadapi dalam penelitan ini adalah 1) bagaimana kredibilitas *Sales Person* pada PT. Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar 2) bagaimana minat menjadi mitra pada PT. Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar , 3) bagaimana Pengaruh kredibilitas *Sales Person* terhadap minat menjadi mitra pada PT. Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar. Adapun tujuan penelitian ini adalah ingin mengetahui dan mendeskripsikan: 1) kredibilitas *Sales Person* pada PT. Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar, 2) minat menjadi mitra pada PT. Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar. 3) Pengaruh kredibilitas *Sales Person* terhadap minat menjadi mitra pada PT. Sultan Nusantara Sentosa Cabang Banjar Metode yang digunakan adalah deskriptif ferifikatif dengan pendekatan kuantitatif. Sedangkan untuk menganalisis data yang diperoleh menggunakan analisis koefisien korelasi dengan *rank sperman*, analisis koefisien determinasi, hipotesis dengan uji t dan analiss regresi linear sederhana . Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa 1(Kredibilitas sales person pada PT Sultan Nusantara Cabang Banjar berada dalam termasuk kategori sangat percaya. dimana seluruh nilai yang diberikan kepada masing-masing indikator sudah percaya. Hal ini menunjukkan bahwa mitra PT Sultan Nusantara Cabang Banjar sudah memiliki kredibilitas yang dapat dipercaya oleh mitranya pada saat melakukan sosialisasi. Dimana seluruh nilai yang diberikan kepada masing-masing indikator sudah sangat percaya. Hal ini menunjukkan bahwa sales person pada PT sultan Nusantara Cabang Banjar sudah mampu mewujudkan kredibilitas yang dapat percaya. 2) Minat menjadi mitra PT Sultan Nusantara Cabang Banjar termasuk kategori sangat tinggi. Hal diketahui dari hasil tanggapan responden terhadap variabel minat menjadi mitra menunjukkan interval dalam kategori sangat tinggi. Artinya minat masyarakat untuk menjadi mitra pada PT Sultan Nusantara Cabang Banjar sangat besar. Dengan kata lain, banyak orang menunjukkan ketertarikan yang kuat dan positif terhadap peluang kemitraan dengan perusahaan tersebut. Ini bisa berarti bahwa PT Sultan Nusantara Cabang Banjar memiliki daya tarik yang tinggi dan dianggap sebagai mitra yang potensial dan menjanjikan dalam pandangan masyarakat. 3) Kredibilitas sales person berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi mitra PT Sultan Nusantara Cabang Banjar. Artinya apabila kredibilitas sales person sudah sangat dipercaya, maka minat menjadi mitra PT Sultan Nusantara Cabang Banjar akan meningkat.

Kata Kunci.: kredibilitas *Sales Person*, Minat Menjadi Mitra