

ABSTRAK

Perusahaan dalam menjalankan bisnisnya harus memiliki dasar dalam penentuan perencanaan strategis dan operasional perusahaan, dengandemikian penentuan target penjualan dalam berbisnis merupakan suatu dasar yang mesti ditetapkan perusahaan, karna itu peneliti tertarik untuk meneliti faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pencapaian target perusahaan.

Sasaran dari penelitian ini yaitu bisnis Start-Up Kisah Hari Bandung. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Pelayanan dan *Digital Marketing* Terhadap Target Penjualan Bisnis Start-Up Kisah Hari Bandung. Kualitas pelayanan dan penggunaan *digital marketing* diduga dapat mempengaruhi terhadap pencapaian target penjualan perusahaan.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif denganpendekatan survei. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 99 orang yang dipilih dari keseluruhan populasi sebanyak 4.224 konsumen yang telah melakukan transaksi, perolehan sampel menggunakan probability sampling. Uji instrumen penelitian ini menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik dan juga analisis regresi linear berganda. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linear berganda. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linear berganda.

Hasil penelitian menunjukan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap target penjualan ($t_{hitung} 2,161 > t_{tabel} 1,98498$ dan nilai Sig. $0,033 < 0,05$), juga *digital marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap target penjualan (nilai $t_{hitung} 8,584 > t_{tabel} 1,98498$ dan nilai Sig. $0,000 < \alpha 0,05$). Secara simultan kualitas pelayanan dan *digital marketing* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap target penjualan bisnis start-up kisah hari bandung ($F_{hitung} 122,386 > F_{tabel} 3,09$ dan nilai Sig. $0,000 < 0,05$) sehingga dapat dinyatakan kualitas pelayanan dan *digital marketing* memberikan kontribusi terhadap target penjualan Bisnis Start-up Kisa Hari Bandung sebesar 71,8%.

Kata Kunci: Kualitas Pelayanan, *Digital Marketing*, Target Penjualan, Kisah Hari

ABSTRACT

Companies in running their business must have a basis in determining the company's strategic and operational planning, thus determining sales targets in business is a basis that must be determined by the company, therefore researchers are interested in examining factors that can influence the achievement of company targets.

The target of this study is the Kisah Hari Bandung Start-Up business. The purpose of this study is to determine the Effect of Service Quality and Digital Marketing on the Sales Target of the Kisah Hari Bandung Start-Up Business. The quality of service and the use of digital marketing are thought to be able to influence the achievement of the company's sales targets.

This study uses a quantitative method with a survey approach. The sample used in this study was 99 people selected from a total population of 4,224 consumers who had made transactions, the sample acquisition used probability sampling. The test of this research instrument used a validity test, reliability test, classical assumption test and also multiple linear regression analysis. Data were collected through questionnaires and analyzed using multiple linear regression. Data were collected through distributing questionnaires and analyzed using multiple linear regression.

The results of the study showed that service quality has a positive and significant effect on sales targets (t count 2.161 > t table 1.98498 and Sig. value 0.033 < 0.05), also digital marketing has a positive and significant effect on sales targets (t count 8.584 > t table 1.98498 and Sig. value 0.000 < α 0.05). Simultaneously, service quality and digital marketing have a significant effect on sales targets for the Kisah Hari Bandung start-up business (F count 122.386 > F table 3.09 and Sig. value 0.000 < 0.05) so that it can be stated that service quality and digital marketing contribute to the sales target of the Kisa Hari Bandung Start-up Business by 71.8%.

Keywords: Service Quality, Digital Marketing, Sales Target, Kisah Hari