

**TUGAS AKHIR S1
RANCANGAN USAHA
NO : 01170028/PMR/2006**

**MENDORONG KINERJA PENJUALAN DENGAN
PENERAPAN METODE SALES FORCE OPERATION
MANAGEMENT DI CV. KARUNIA UTAMA, SURABAYA**

Oleh :

Adi Harianto NRP : 36403124

Gunawan Santosa NRP : 36403179

PROGRAM PEMASARAN



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KRISTEN PETRA
SURABAYA**

2006

NO : /MAN/2006

**MENDORONG KINERJA PENJUALAN DENGAN
PENERAPAN METODE SALES FORCE OPERATION
MANAGEMENT DI CV. KARUNIA UTAMA, SURABAYA**

RANCANGAN USAHA

Diajukan untuk memenuhi persyaratan penyelesaian program S-1
Program Pemasaran Fakultas Ekonomi
Universitas Kristen Petra

Oleh :

Adi Harianto NRP : 36403124

Gunawan Santosa NRP : 36403179

PROGRAM PEMASARAN



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KRISTEN PETRA
SURABAYA**

2006

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmatNya, sehingga kami dapat menyelesaikan tugas akhir kami ini dengan segenap waktu dan energi yang kami miliki

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam penyelesaian tugas akhir ini. Khususnya kepada pihak CV. Karunia Utama yang telah memberikan respon sangat positif dan bantuan dalam banyak hal.

Tugas akhir ini adalah penelitian tentang cara kerja CV. Karunia Utama, yaitu tentang cara bekerja wiraniaga melihat peranan penting wiraniaga sebagai ujung tombak penjualan. Melalui penelitian ini, kami mendapatkan beberapa temuan di lapangan yang mungkin berguna bagi CV. Karunia Utama maupun bagi diri kami sendiri, karena melalui penelitian ini kami bisa mengetahui keadaan di lapangan yang sebenarnya. Adapun harapan dan tujuan kami dalam penelitian kami adalah CV. Karunia Utama mampu mendorong tingkat penjualan variasi sepeda motor dengan penerapan metode *sales force operation management* sehingga kinerja perusahaan dapat lebih efektif dan efisien.

Akhir kata, meskipun kami telah menyelesaikan tugas akhir ini, kami merasa bahwa masih banyak kekurangan di dalamnya. Oleh karena itu kami sangat mengharapkan kritik dan saran dari siapa saja yang membaca tugas akhir ini untuk hasil yang lebih baik lagi di kemudian hari.

Kami selaku penyusun tugas akhir ini mengucapkan terima kasih atas perhatian dari para pembaca, dan kami berharap tugas akhir ini dapat berguna bagi siapa saja yang membacanya. Sekian, Tuhan melindungi.

Penyusun

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat-Nya yang begitu besar kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Pemasaran Universitas Kristen Petra.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan karunia kesehatan dan hikmat akal budi kepada penulis, sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
2. Papa dan mama tercinta dan segenap keluarga yang telah memberikan bantuan lewat doa-doanya dan dukungan yang diberikannya baik secara materiil maupun moril.
3. Bapak Yadi Budisetyawan dan Bapak Mindiarso Djogorahardjo selaku dosen dan pembimbing dari Force One Selling and Distribution Consultant Jakarta, yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya guna membantu serta mengarahkan penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.
4. Bapak Goenawan Sengwanto SE., selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikirannya dalam mengarahkan penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Diah Dhamayanti., SE. MSi, selaku Kepala Program Pemasaran yang telah banyak memberikan bantuan dan dukungan ke-pada penulis.
6. Bapak Drs. Ec. Sugiono Sugiharto, MM. selaku Dosen Tamu Program Studi CPSD yang mana beliau selalu senantiasa sabar dan mengorbankan banyak waktunya untuk mengajar kelas CPSD ini.
7. Bapak Johan selaku pemilik perusahaan yang telah bersedia memberikan kesempatan kepada penulis dalam melakukan penelitian pada CV. Karunia Utama.

8. Ibu Berty selaku *administration manager* dari CV. Karunia Utama yang dengan penuh kesabaran telah banyak membantu dan meluangkan waktunya untuk memberikan informasi, penjelasan dan pengarahan yang berkaitan dengan objek penelitian.
9. Seluruh Wiraniaga CV. Karunia Utama yang telah mau dan rela bekerja sama dengan baik khususnya dalam pelaksanaan pendampingan.
10. Rekan-rekan Universitas Kristen Petra yang memberikan dukungan semangat dalam pembuatan tugas akhir ini.

Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas semua kebaikan saudara-saudara semua. Dan semoga tugas akhir ini membawa manfaat bagi rekan-rekan semua.

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN AKADEMIS
KARYA TULIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai Mahasiswa Universitas Kristen Petra, yang bertanda tangan di bawah ini,
saya :

Nama : Adi Harianto

NRP : 36403124

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Kristen Petra Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty-Fee Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul : MENDORONG KINERJA PENJUALAN DENGAN PENERAPAN METODE SALES FORCE OPERATION MANAGEMENT DI CV. KARUNIA UTAMA, SURABAYA beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Universitas Kristen Petra berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengolahnya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Universitas Kristen Petra, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta atas karya ilmiah saya ini

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Surabaya

Pada tanggal :

Yang menyatakan


(Adi Harianto)

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN AKADEMIS
KARYA TULIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai Mahasiswa Universitas Kristen Petra, yang bertanda tangan di bawah ini,
saya :

Nama : Gunawan Santosa

NRP : 36403179

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Kristen Petra Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty-Fee Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul : MENDORONG KINERJA PENJUALAN DENGAN PENERAPAN METODE SALES FORCE OPERATION MANAGEMENT DI CV. KARUNIA UTAMA, SURABAYA beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Universitas Kristen Petra berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengolahnya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta.


Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Universitas Kristen Petra, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta atas karya ilmiah saya ini

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Surabaya

Pada tanggal :

Yang menyatakan


(Gunawan Santosa)

RINGKASAN EKSEKUTIF

CV. Karunia Utama adalah perusahaan distribusi yang bergerak di bidang variasi sepeda motor. Perusahaan ini berdiri tahun 2002, dengan pendirinya adalah Bapak Johan Wahyudi. Perusahaan ini merupakan perusahaan keluarga tertutup.

Pada tahun 2006 ini, CV. Karunia Utama mengalami masalah yaitu menurunnya omzet penjualan perusahaan. Masalah ini cukup meresahkan pemilik dan menjadi masalah yang mendasar di perusahaan ini.

Penulis melakukan penelitian untuk membantu pemilik perusahaan meningkatkan omzet penjualan perusahaan. Penulis melakukan penelitian dan pendampingan untuk mencari data – data yang diperlukan untuk mendapatkan solusi bagi perusahaan dalam rangka peningkatan jumlah omzet penjualan.