

ABSTRAK

Listyawati Kesuma Wangsa dan Henny :

Penjualan dan Distribusi

Penetapan Program Penjualan dan Pola Kerja Salesman *Cylinder Liner*

PT. Bioli Lestari di Surabaya

PT. Bioli Lestari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang spare part motor. Perusahaan menggunakan beberapa salesman dalam menjual produk-produknya. Sampai sekarang ini, PT. Bioli Lestari tidak memiliki program penjualan dan pola kerja salesman, sehingga perlu adanya program penjualan dan sistem pola kerja salesman agar dapat berjalan dengan efektif dan dapat meningkatkan omset penjualan. Oleh karena itu, untuk meningkatkan penjualan yang maksimal diperlukan adanya penetapan program penjualan dan sistem pola kerja salesman.

Kata kunci :

Program Penjualan, Sistem Pola Kerja Salesman

ABSTRACT

Listyawati Kesuma Wangsa dan Henny :

Selling and Distribution

Setting Selling Program and System Business Work of Salesman in PT.
Bioli Lestari Surabaya.

PT. Bioli Lestari is a company which is active in motorbike sparepart company. Company use several salesman in selling its products. During the time, PT. Bioli Lestari do not have any selling program and selling work pattern, so that need a selling program and selling work pattern in order to able of effectively run and be able to improve the selling turnover. Therefore, to increase sales, need the existence of permanent selling program and selling work pattern

Key Words :

Selling Program , System Business Work of Salesman

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
RINGKASAN EKSEKUTIF	viii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	3
1.4 Metodologi Penelitian, Pendampingan dan Pelaksanaan	4
1.4.1 Metodologi Penelitian	4
1.4.2 Metode Pendampingan dan Pelaksanaan	4
1.5 Cakupan Kerja Praktek dan Pendampingan	5
1.6 Kerangka Penulisan	5
2. TINJAUAN KEPUSTAKAAN	7
2.1 Kerangka Dasar Teori	7
2.1.1. Pengertian Tentang Penjualan.....	7
2.1.2. Faktor-Faktor Penjualan	7
2.1.3. Tahap-tahap Penjualan	9
2.1.4. Jenis-Jenis Penjualan	11
2.1.5. Kemampuan Dalam Menjual	12
2.1.6. Kriteria Tenaga Penjual	15
2.1.7. Salesman (Wiraniaga)	17
2.1.8. Recruitment (Merekrut)	21
2.1.9 Manajemen Penjualan	22

2.1.10. Strategi Penjualan	23
2.1.11. Kompensasi	24
2.2 Artikel/ Tajuk/ Penulisan dalam Majalah Terkemuka Terkait	27
3. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	32
3.1 Sejarah dan Latar Belakang PT. Bioli Lestari	32
3.2 Kegiatan dan Platform Perusahaan	34
3.3 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas	35
3.4 Visi, Misi, Goal, dan Strategi PT. Bioli Lestari	38
3.4.1 Visi	39
3.4.2 Misi	39
3.4.3 <i>Goal</i>	39
3.4.4 Strategi	39
3.5 Keterkaitan fakta dengan studi kasus	40
4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Bagan, Sistem, dan Prosedur Kerja Pendampingan	41
4.1.1. Bagan Kerja Pendampingan	41
4.1.2 Sistem Kerja Pendampingan	42
4.1.3 Bagan Interaksi Penulis	43
4.1.4. Prosedur Kerja Pendampingan	44
4.2 Mekanisme Interaksi dengan Pejabat Subyek Perusahaan	45
4.3 Proses Pengumpulan Data, Realisasi Kerja dan Temuan Lapangan Selama Kerja Pendampingan	46
4.3.1 Proses Pengumpulan Data	46
4.3.2 Realisasi Kerja	51
4.3.3 Temuan Lapangan	51
4.4 Analisa Hasil Akhir	57
5. KESIMPULAN DAN SARAN	59
5.1 Kesimpulan	59
5.2 Rasionalisasi	59
5.3 Saran	61
DAFTAR KEPUSTAKAAN	66
LAMPIRAN	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Empat Langkah Penjualan	16
Gambar 3.1. Saluran Distribusi <i>Cylinder Liner</i> PT. Bioli Lestari di Surabaya	35
Gambar 3.2. Struktur Organisasi PT. Bioli Lestari di Surabaya	36
Gambar 4.1 Bagan Kerangka Berpikir	41
Gambar 4.2. Sistem Kerja Pendampingan	42
Gambar 4.3 Bagan interaksi penulis dengan bagian-bagian di PT. Bioli Lestari	43
Gambar 4.4 Mekanisme Interaksi dengan Pejabat Subyek Perusahaan	45
Gambar 4.5 Data Penjualan Salesman PT. Bioli Lestari	47
Gambar 4.6 Data Penjualan Unit Produk Kategori <i>Liner</i> PT. Bioli Lestari	50
Gambar 4.7 Data Penjualan Unit Produk Kategori <i>Sleeve</i> Tipis PT. Bioli Lestari	50
Gambar 4.8 Produk Kategori <i>Liner</i> dan <i>Sleeve</i> Tipis	52

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Penjualan Salesman Periode Januari-Agustus tahun 2006	46
Tabel 4.2 Data Penjualan Unit Produk Kategori <i>Liner</i> dan <i>Sleeve</i> Tipis Periode Januari-Agustus tahun 2006	48
Tabel 4.3 Analisa Silang	49
Tabel 5.1 Pemberian Komisi, Insentif dan Bonus	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Kerja Magang	67
Lampiran 2 : Kartu Check Lock	68
Lampiran 3 : Kartu Check Lock	69
Lampiran 4: Contoh Jadwal Kunjungan Salesman	70
Lampiran 5 : Contoh Laporan Kunjungan Salesman	72
Lampiran 6 : Contoh Surat Perjanjian Rewards	73
Lampiran 7 : Contoh Gambar untuk Program Gebyar Hadiah	74
Lampiran 8 : Artikel Majalah : Jadilah Sang Pangeran	78
Lampiran 9 : Artikel Majalah : <i>My First Time Buyer</i>	79
Lampiran 10 : Artikel Majalah : Pelajaran dari Zig Ziglar (bagian 1)	81
Lampiran 11 : Artikel Majalah : <i>Stay In Touch With Your Customer!</i>	82
Lampiran 12 : Artikel Majalah : Bagaimana Memotivasi Tenaga Penjual Anda (bagian 1)	83
Lampiran 13 : Artikel Majalah : <i>Effective Communication for Selling</i>	85
Lampiran 14 : Artikel Majalah : Pelajari Keahlian Ini dan Penjualan Anda Akan Naik Dua Kali Lipat	86
Lampiran 15 : <i>Progress Report</i>	88

