

EVALUASI KINERJA TENAGA PEJUALAN PADA PT BOROBUDUR OTO MOBIL WONOSOBO

Lukman Tegar Gilang

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui evaluasi kinerja tenaga penjualan pada perusahaan PT Borobudur Oto Mobil Wonosobo. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini pengumpulan data primer dilakukan dengan metode wawancara langsung yang dilakukan kepada tenaga penjualan dan dengan melakukan pengamatan secara langsung dilapangan terhadap lingkungan objek yang sedang diteliti. Hasil evaluasi penelitian ini berdasarkan data penjualan perusahaan pada periode Januari sampai dengan Desember 2019, tenaga penjualan tidak dapat mencapai target penjualan perusahaan dan target kunjungan kepada calon konsumen *hot prospect*. Tercatat target realisasi penjualan tertinggi terjadi pada bulan Oktober yaitu sebanyak 38 unit mobil dan realisasi penjualan terendah terjadi pada bulan Juli yaitu sebanyak 13 unit mobil dari total target penjualan perusahaan yaitu 45 unit mobil. Penyebab target penjualan tersebut tidak dapat tercapai karena wilayah pangsa pasar yang terlalu luas, target kuota penjualan yang terlalu tinggi dan insentif biaya kunjungan yang terlalu rendah.

Kata Kunci: *Evaluasi Kinerja Tenaga Penjualan*

***SALES PERFORMANCE EVALUATION OF PT BOROBUDUR OTO
MOBIL WONOSOBO***

Lukman Tegar Gilang

Abstract

This study aims to determine the performance evaluation of salespeople at PT Borobudur Oto Mobil Wonosobo. This research method uses a qualitative descriptive method. In this study, primary data collection was carried out by direct interviews with salespeople and by direct observations in the field of the environment of the object being studied. The results of the evaluation in this study are based on company sales data in the period January to December 2019, the sales force cannot reach the company's sales target and the target of visits to potential hot prospect consumers. The highest sales realization was recorded in October, with 38 cars and the lowest was in July, with 13 cars out of the company's total sales target of 45 cars. The cause of the sales target cannot be achieved because the market share area is too wide, the sales quota target is too high and the incentive for visiting costs is too low.

Keywords: *Salesforce Performance Evaluation*