

PENERAPAN SALES TERRITORY MANAGEMENT PADA PT PILAR SENTOSA JAYA YOGYAKARTA

Ari Munandar

Abstrak

PT Pilar Sentosa Jaya merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi arsitektur, properti, dan design interior. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *sales territory management* pada PT Pilar Sentosa Jaya Yogyakarta. Objek dari penelitian ini dilakukan di PT Pilar Sentosa Jaya Yogyakarta dengan metode penelitian wawancara semi terstruktur. Responden pada penelitian ini sebanyak dua responden yaitu *branch manager* dan *marketing*, yang mana kedua jabatan tersebut merupakan penanggung jawab utama dari perencanaan dan penerapan strategi yang digunakan perusahaan. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: angka *call*, *effective call*, dan target volume penjualan. Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode kualitatif deskriptif. Penelitian ini pada umumnya merupakan penelitian dengan pendekatan studi kasus. Hasil yang diperoleh dari penelitian yaitu peneparan *sales territory management* masih belum optimal dikarenakan cakupan wilayah yang menjadi *territory* setiap *salesman* terlalu besar sehingga tidak dapat menyentuh calon pelanggan yang lokasinya berada di jalan-jalan kecil dan jauh dari jalan besar, maka dari itu perusahaan perlu menambah jumlah *salesmannya*, perusahaan juga perlu meningkatkan target *effective call* karena *effective call* merupakan awal mula terjadinya order, hal ini tercermin dari realisasi target penjualan selama periode Desember 2020 sampai Maret 2021 yang hanya mencapai 45,6% tiap periode dari total keseluruhan target volume penjualan.

Kata Kunci: *Sales Territory Management*

 8/9 '21

IMPLEMENTATION OF SALES TERRITORY MANAGEMENT AT PT PILAR SENTOSA JAYA YOGYAKARTA

Ari Munandar

Abstract

PT Pilar Sentosa Jaya is a company engaged in architectural, property, and interior design construction services. This study aims to analyze the implementation of sales territory management at PT Pilar Sentosa Jaya Yogyakarta. The object of this research was conducted at PT Pilar Sentosa Jaya Yogyakarta with a semi-structured interview research method. The respondents in this study were two respondents who were branch managers and marketing, in which both positions were the main person in charge of planning and implementing the strategies used by the company. The indicators used in this study include: number of calls, effective calls, and sales volume targets. This research is a research with descriptive qualitative method. This research is generally a case study approach. The results obtained from the research are that the spread of sales territory management is still not optimal because the area that is the territory of each salesman is too large so that it cannot touch potential customers whose locations are on small roads and far from major roads, therefore the company needs to increase the number salesmen, the company also needs to increase the effective call target because the effective call is the beginning of the order, this is reflected in the realization of the sales target during the period December 2020 to March 2021 which only reached 45.6% per period of the total sales volume target.

Keywords: Sales Territory Management

