

EVALUASI TENAGA PENJUALAN PRODUK FORISA PADA PT MULIA MULTI MANDIRI CIAMIS JAWA BARAT

Heri Prabowo

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penyebab-penyebab tidak tercapainya target penjualan produk forisa yang dilakukan oleh tenaga penjualan pada PT Mulia Mulati Mandiri Ciamis Jawa Barat dan untuk mengetahui penyebab-penyebab ketidak tercapainya target yang dicapai oleh Tenaga Penjualan dengan Evaluasi Tenaga Penjualan Produk Forisa pada PT Mulia Multi Mandiri Ciamis Jawa Barat. Metode yang digunakan adalah Hasil kerja kuantitatif tenaga penjualan *personal* yang dilakukan oleh PT Mulia Multi Mandiri Ciamis Jawa Barat pada produk Forisa. Wilayah pangsa pasar, Kuota penjualan, Status tenaga penjualan PT Mulia Multi Mandiri, Rata-rata biaya per kunjungan, Kunjuangan Per hari, Target pendapatan kunjungan, Hasil evaluasi kinerja tenaga penjualan (*sales person*) dapat dikatakan bahwa kinerja tenaga penjualan personal pada PT Mulia Multi Mandiri kurang efektif. Alasan kurang efektifnya penjualan personal yang dilakukan oleh PT Mulia Multi Mandiri adalah karena tidak tercapainya target jumlah kunjungan per hari serta tidak tercapainya penjualan yang ditargetkan oleh PT Mulia Multi Mandiri.

Kata kunci: Tenaga Penjualan, Evaluasi Tenaga Penjualan dan Target Penjualan.