

EVALUASI KINERJA TENAGA PENJUALAN PADA PT. BINARE INDONESIA GROUP YOGYAKARTA

Hermanto

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja tenaga penjualan pada PT. Binare Indonesia Group Yogyakarta. Kinerja tenaga penjualan dinilai tidak efektif dan jauh dari target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Metode yang digunakan adalah analisis ukuran tenaga penjualan, dengan menggunakan pendekatan beban kerja untuk menentukan ukuran tenaga penjualan. Pengelompokan pelanggan ke dalam kelas ukuran menurut volume penjualan tahunan. Dalam mengelompokan jenis pelanggan PT. Binare Indonesia Group membagi dalam empat kelompok dimana setiap jumlah kelompok memiliki ukuran dan siklus kunjungan masing-masing sesuai dengan keputusan perusahaan. Kelompok pelanggan *Closing* memiliki jumlah pelanggan 10 orang dengan siklus kunjungan 2 minggu sekali dan waktu wawancara 0,75 jam, kelompok pelanggan *Hot Prospect* memiliki jumlah pelanggan 200 orang dengan siklus kunjungan 1 bulan sekali dan waktu wawancara 0,5 jam, kelompok pelanggan *Prospect* memiliki jumlah pelanggan 500 orang dengan siklus kunjungan 6 minggu sekali dan waktu wawancara 0,25 jam, kelompok pelanggan *Suspect* memiliki jumlah pelanggan 1500 orang dengan siklus kunjungan 6 bulan sekali dan waktu wawancara 0,25 jam. Jumlah rata-rata kunjungan tenaga penjualan pada PT. Binare Indonesia Group dengan jam kerja kunjungan 8 jam per hari untuk 365 hari dan pembebanan 20% setiap tahunnya, maka setiap tenaga penjualan membutuhkan waktu 584 jam dalam periode satu tahun. Untuk jumlah wiraniaga yang dibutuhkan agar mencapai efektifitas penjualan yaitu : $(10 \times 25 \times 0,75) + (200 \times 12 \times 0,25) + (500 \times 9 \times 0,25) + (1500 \times 2 \times 0,25) : 584 = 5,5864706027$ atau 6 orang. Berdasarkan analisis tersebut kinerja tenaga penjualan pada PT. Binare Indonesia Group tidak efektif dikarenakan jumlah rasio kunjungan tenaga penjualan hanya mencapai -4% terendah dan 18% tertinggi dari jumlah periode jam kunjungan yang telah ditetapkan oleh perusahaan yaitu 584 jam setiap tahunnya. Jumlah tenaga penjualan hanya memiliki 4 orang dalam setiap tim sedangkan untuk mencapai kunjungan yang efektif setiap tim harus memiliki minimal 6 orang tenaga penjualan.

Kata Kunci: *Kinerja Tenaga Penjualan, Rasio Kunjungan, Analisis Ukuran Tenaga Penjualan, Efektifitas.*