

ANALISIS KINERJA TENAGA PENJUALAN PADA PT NETRAL JAYA MOTOR CABANG SIDAREJA

Galih Arlando

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja tenaga penjualan pada PT Netral Jaya Motor cabang Sidareja. Kinerja tenaga penjualan adalah evaluasi dari kontribusi tenaga penjualan untuk mencapai tujuan organisasi. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Teknik pengambilan data melalui observasi yaitu penelitian terhadap suatu objek untuk dianalisis dan metode wawancara yaitu pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab langsung kepada kepala cabang dan kepala bagian pemasaran. Adapun indikator yang digunakan untuk mengetahui ukuran tenaga penjualan yaitu 1) wilayah pangsa pasar, 2) kuota, 3) biaya rata-rata per kunjungan, 4) kunjungan per hari, 5) jumlah pesanan wiraniaga, 6) rasio kunjungan pesanan, 7) rasio biaya per kunjungan. Penelitian ini menunjukkan hasil evaluasi kinerja tenaga penjualan pada PT Netral Jaya Motor cabang Sidareja dengan data penjualan bulanan selama Juli 2021 sampai dengan Juni 2022 dan target kunjungan konsumen *hot prospect* belum mampu mencapai target penjualan dan target kunjungan. Tercatat realisasi penjualan tertinggi terjadi pada bulan Januari sebanyak 252 unit dan realisasi terendah terjadi pada bulan Juni 67 unit dari total target penjualan perusahaan yaitu 280 unit sepeda motor. Penyebab target penjualan 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: *Analisis, Kinerja, Tenaga Penjualan*



PERFORMANCE ANALYSIS OF THE SALES PERFORMANCE AT PT NETRAL JAYA MOTOR SIDAREJA BRANCH

Galih Arlando

Abstract

This study aimed to analyze the performance of salespeople at PT Netral Jaya Motor Sidareja branch. Salesperson performance is an evaluation of the salesperson's contribution to achieving organizational goals. The research method used is descriptive qualitative. Data collection techniques through observation, namely research on an object to be analyzed and the interview method, namely collecting data by conducting direct questions and answers to the head of the branch and the head of the marketing department. The indicators used to determine the size of the sales force are 1) market share area, 2) quotas, 3) average cost per visit, 4) visits per day, 5) number of salesperson orders, 6) ratio of visits to orders, 7) ratio cost per visit. This research shows the results of evaluating the performance of the sales force at the Sidareja branch of PT Netral Jaya Motor with monthly sales data for July 2021 to June 2022 and the target of visiting hot prospect consumers has not been able to achieve sales targets and target visits. The highest sales realization occurred in January with 252 units and the lowest realization occurred in June 67 units out of the company's total sales target of 280 motorcycle units. The reason for the sales target not being achieved is because the market share area is too wide, the sales quota target is too high and the visiting fee incentive is too low.

Keywords: *Analysis, Performance, Salesforce*