

**EVALUASI HASIL PENJUALAN PERUMAHAN BERSUBSIDI OLEH
SALES PERSON PASCA TRAINING PADA PT PALOMA CITRA
INTERNASIONAL
(Studi Kasus: Bagian Marketing PT Paloma Citra Internasional)**



Tugas Akhir

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Persyaratan
Guna Mencapai Gelar Ahli Madya Pada Program Studi Diploma III
Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sebelas Maret Surakarta

Oleh :

YUNIZAR IKA PURNAMANINGTYAS
NIM F3214077

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2017

ABSTRAK

“EVALUASI HASIL PENJUALAN PERUMAHAN BERSUBSIDI OLEH SALES PERSON PASCA TRAINING PADA PT PALOMA CITRA INTERNASIONAL”

YUNIZAR IKA PURNAMANINGTYAS

F3214077

Sales person memiliki pengaruh besar dalam memenangkan persaingan pasar. Sebagai ujung tombak perusahaan sales person harus memiliki keahlian dan ketrampilan yang khusus. Ketrampilan dan kinerja tenaga penjual memiliki fungsi tersendiri yaitu menjembatani hubungan antara perusahaan dengan konsumen. Kinerja tenaga penjual yang baik juga berperan sebagai keunggulan bersaing perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengukur kinerja sales person setelah diadakannya training. Dasar *interpersonal skill, salesmanship skill, dan technical skill juga* penting. Evaluasi yang dilakukan dengan mengukur hasil penjualan. Pengukuran diadakan sebelum pelatihan dan setelah pelatihan. Hasil penjualan tiap sales person akan diukur dan di bandingkan sebelum dan sesudah pelatihan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah penelitian deskriptif yaitu peneliti akan membuat gambaran atau deskripsi mengenai evaluasi hasil penjualan pada PT Paloma Citra Internasional. Data yang diperoleh melalui dua sumber yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari jawaban direktur perusahaan melalui wawancara. Data sekunder diperoleh dari sumber lain seperti buku referensi yang mendukung dan beberapa data dari perusahaan.

Hasil rata-rata presentase penjualan sebelum pelatihan adalah 8,81% dengan total rumah yang ditawarkan 116 unit rumah. Sedangkan setelah pelatihan penjualan menjadi 14,53%. Penjualan meningkat sebesar 5,72%. Perusahaan mengalami keuntungan dari hasil penjualan. Presentase kehadiran para sales person juga meningkat.

Kesimpulan yang dapat diambil dari analisa data tersebut bahwa kompetensi sales person memang penting bagi perusahaan. Meningkatkan ketrampilan dengan pelatihan menjadikan penjualan perusahaan meningkat. Diharapkan dapat diadakan pelatihan yang lebih inovatif agar sales person lebih meningkat penjualannya.

Kata Kunci : sales person, training, evaluasi penjualan.

ABSTRACT

"EVALUATION OF SALES ACHIEVEMENTS RESULTS BY SALES PERSON POST TRAINING IN PT PALOMA CITRA INTERNASIONAL"

YUNIZAR IKA PURNAMANINGTYAS
F3214077

Salesperson has great influence in winning market competition. As a spearhead the company's salesperson must have special skills. The skills and performance of sales person have their own function that is to get a good relation between the company and public. The performance of a good salesperson also serves as a competitive advantage of the company.

This study aims to measure the performance of sales person after training. Basic interpersonal skills, salesmanship skills, and technical skills are also important. Evaluation is done by measuring the sales results. Measurements are conducted before training and after training. The sales results of each sales person will be measured and compared before and after the training.

The research method used in the preparation of this final task is descriptive research that the researchers will create a description or description of sales results evaluation at PT Paloma Citra International. Data obtained through two sources that's primary data and secondary data. The primary data were obtained from the company's directors' answers through interviews. Secondary data is obtained from other sources such as reference books that support and some data from the company.

The average percentage of sales before the training was 8.81% with the total 116 housing units. While after sales training to 14.53%. Sales increased by 5.72%. The Company is profiting from the proceeds. The attendance percentage of the sales person also increased.

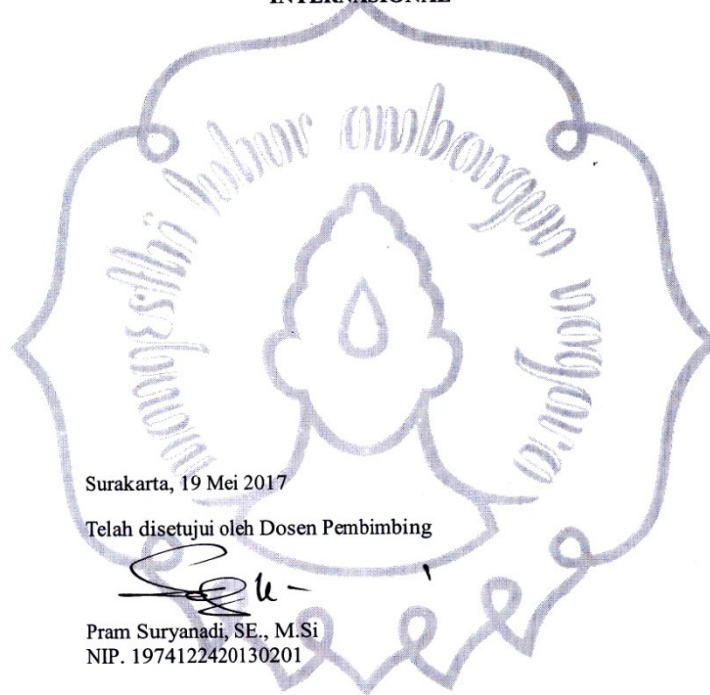
The conclusion that can be taken from the data analysis that the competence of sales person is important for the company. Improving skills with training makes corporate sales increase. It is expected to be held more innovative training so that sales person more increased sales.

Keywords: sales person, training, sales evaluation

HALAMAN PERSETUJUAN


Tugas Akhir dengan Judul:

**EVALUASI HASIL PENJUALAN PERUMAHAN BERSUBSIDI OLEH
SALES PERSON PASCA TRAINING PADA PT PALOMA CITRA
INTERNASIONAL**



Surakarta, 19 Mei 2017

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing


Pram Suryanadi, SE., M.Si
NIP. 1974122420130201

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul:


**EVALUASI HASIL PENJUALAN PERUMAHAN BERSUBSIDI OLEH
SALES PERSON PASCA TRAINING PADA PT PALOMA CITRA
INTERNASIONAL**

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma 3 Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta

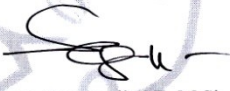
Surakarta, Juni 2017

Tim Penguji Tugas Akhir

Penguji


Drs. Moh Amien Gunadi, M.P.
NIP.195610231986011001

Pembimbing


Pram Suryanadi, SE., M.Si
NIP. 1974122420130201



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sebelas Maret Surakarta:

Nama : Yunizar Ika Purnamaningtyas

NIM. : F3214077

Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran

Judul Tugas Akhir (TA) : Evaluasi hasil penjualan perumahan bersubsidi
oleh sales person pasca training pada PT Paloma
Citra Internasional

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa tugas akhir yang saya buat ini adalah
benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/
salinan dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya
bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan ijazah dan pencabutan
gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat sebenar-benarnya.

Surakarta,

Mahasiswa



Yunizar Ika Purnamaningtyas

NIM. F3214077

MOTTO HIDUP

“Man Jadda Wa Jadda”

“(siapa yang bersungguh-sungguh pasti akan berhasil)”

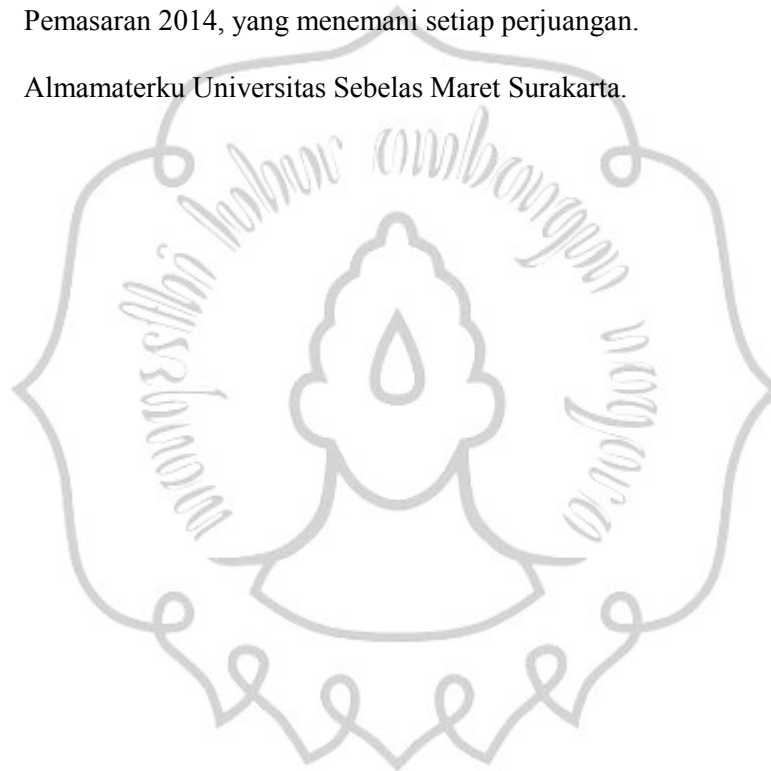
(Al-Hadist)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Penulis mempersembahkan karya ini kepada:

1. Bapak Sudarsono dan Ibu Kurnengsih yang selalu mendukung saya dengan doa, kasih sayang, serta materi.
2. Adik tersayang Septian Adli Tamtomo dan Maulana Aqli Ramadhoni.
3. Via Anta partner dan rival dalam menyelesaikan Tugas Akhir
4. Sahabat-sahabat dan seluruh teman-teman Diploma 3 Manajemen Pemasaran 2014, yang menemani setiap perjuangan.
5. Almamaterku Universitas Sebelas Maret Surakarta.



KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan inayahnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas akhir ini dengan judul “EVALUASI HASIL PENJUALAN PERUMAHAN BERSUBSIDI OLEH SALES PERSON PASCA TRAINING PADA PT PALOMA CITRA INTERNASIONAL“.

Tugas akhir ini disusun untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

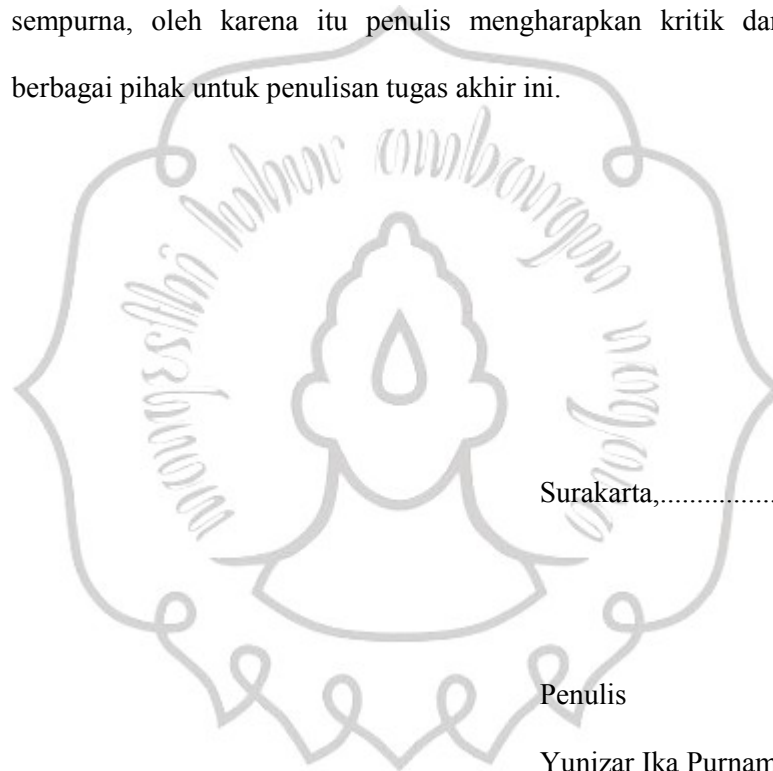
Dalam penulisan Tugas akhir ini penulis banyak mengalami kesulitan, oleh karena itu penulis menyadari bahwa Tugas akhir tidak terlepas dari bimbingan, pengarahan, dan petunjuk dari beberapa pihak yang terkait demi tersusunnya Tugas akhir ini. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih atas bantuannya.

Kepada yang terhormat :

1. Dr. Hunik Sri Runing Sawitri, M.Si, selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Drs. Mohammad Amien Gunadi, M.P, selaku Ketua Program Studi Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Pram Suryanadi, SE., M.Si, selaku Pembimbing yang telah banyak membantu dan bersedia meluangkan waktu demi tersusunnya Tugas akhir ini.

4. Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu praktik dan teori selama proses perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
5. Seluruh Staff dan Direktur PT Paloma Citra Internasional atas izin, pengarahan dan bimbingannya dalam melaksanakan magang dan penelitian.
6. Keluarga besar yang memberikan doa, dukungan, dan semangat.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak untuk penulisan tugas akhir ini.



Surakarta,.....

Penulis

Yunizar Ika Purnamaningtyas

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
<i>ABSTRACK</i>	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN SURAT PERNYATAAN.....	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Metode Penelitian.....	10
BAB II. KAJIAN TEORI	
A. PengertianTenaga Penjual; Personal Selling.....	15
B. Bentuk Personal Selling	15
C. Tugas dari personal selling.....	16

D. Lima aspek penting dalam personal selling.....	17
E. Fakto-Faktor Yang Mempengaruhi Kebutuhan Tenaga Penjualan	18
F. <i>Training</i>	19
G. Kinerja Tenaga Penjualan	19
H. Efektivitas Kegiatan/Aktivitas tenaga penjualan.....	22
I. Tingkat Pengalaman menjual	24
J. Kompetensi Teknik Tenaga Penjualan.....	25
 BAB III. PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	28
B. Laporan Magang Kerja.....	33
C. Pembahasan analisis data	38
 BAB IV. PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	57
B. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA	62
 LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kegiatan Magang Kerja	37
Tabel 3.2 Data Penjualan Pra Training	50
Tabel 3.3 Data Penjualan Pasca Training	51
Tabel 3.4 Analisis Perbandingan Penjualan Pra Dan Pasca Training	52



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Bagan Prosedural Perekrutan Karyawan..... 40

