

**USAHA-USAHA MENINGKATKAN TARGET PENJUALAN
FIRE AND SECURITY MELALUI TENAGA PENJUAL
PADA CV AGAPE PRATAMA**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Dalam Penyusunan Laporan Akhir
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH

TIGOR PARULIAN PANJAITAN

0611 3060 1242

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

PALEMBANG

2014

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Sriwijaya, Palembang, 30132
Telp. 0711 3514782 Fax. 0711 3514783
Website: www.pnswi.ac.id E-mail: pnswi@pnswi.ac.id

**USAHA-USAHA MENINGKATKAN TARGET PENJUALAN
FIRE AND SECURITY MELALUI TENAGA PENJUAL
PADA CV AGAPE PRATAMA**



**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Dalam Penyusunan Laporan Akhir
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH

**TIGOR PARULIAN PANJAITAN
0611 3060 1242**

Menyetujui

Pembimbing I

**Markoni, S.E., MBA
NIP. 196103251989031001**

Pembimbing II

**Mariskha Z. S.E., M.M.
NIP. 197805192006042001**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP. 197208182003121002**



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



LEMBAR BIMBINGAN LAPORAN AKHIR

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tigor Parulian Panjaitan
NIM : 0611 3060 1242
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Sistem Informasi Manajemen
Judul Laporan Akhir : Usaha-Usaha Meningkatkan Target Penjualan *Fire and Security* Melalui Tenaga Penjual pada CV. Agape Pratama

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut diatas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2014

Yang membuat pernyataan



Tigor Parulian Panjaitan

NIM 0611 3060 1242



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JalanSrijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website: www.polisriwijaya.ac.id E-mail: info@polsri.ac.id



LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Tigor Parulian Panjaitan
NIM : 0611 3060 1242
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Usaha-Usaha Meningkatkan Target Penjualan
Fire and Security Melalui Tenaga Penjual pada
CV. Agape Pratama

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari: Kamis
Tanggal: 17 Juli 2014

TIM PENGUJI

No.	Nama	TandaTangan	Tanggal
1.	<u>Yusnizal Firdaus, S.E., M.M</u> Ketua		5 Agustus 2014
2.	<u>Hanifati Intan, S.E., M.M</u> Anggota		6 Agustus 2014
3.	<u>Heri Setiawan, S.E., M.A.B</u> Anggota		4 Ago 2014
4.	<u>Marizkha Z, S.E., M.M</u> Anggota		7 Agustus 2014

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Saya datang, saya bimbingan, saya ujian, saya revisi dan saya menang!

Orang bisa kenapa kita tidak bisa. (Penulis)

Kebanggaan kita yang terbesar adalah bukan tidak pernah gagal,
tetapi bangkit kembali setiap kali kita jatuh. (Confusius)

Sesuatu yang belum dikerjakan, seringkali tampak mustahil;
kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik.
(Evelyn Underhill)

Kupersembahkan kepada

- ▣ Bapak dan Mama tercinta;
- ▣ Adik-adikku tersayang;
- ▣ Sahabat terbaikku dan teman-teman seperjuanganku;
- ▣ Almamaterku;

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Penyusunan Laporan Akhir ini dibuat untuk memenuhi syarat dalam mengikuti ujian akhir (komprehensif) dalam rangka mengakhiri studi pada Politeknik Negeri Sriwijaya. Adapun judul Laporan Akhir ini adalah Usaha-Usaha Meningkatkan Target Penjualan *Fire And Security* Melalui Tenaga Penjual Pada CV Agape Pratama.

Pada laporan ini yang mendasari penulis untuk menulis Laporan Akhir ini adalah bagaimana hubungan antara tenaga penjual dengan target penjualan dan bagaimana usaha-usaha yang dilakukan perusahaan untuk mencapai target penjualan. Dengan tujuan untuk mengetahui apakah jumlah tenaga penjual berperan terhadap peningkatan target penjualan dan untuk mengetahui usaha-usaha yang dilakukan perusahaan untuk mencapai target penjualan. Hasil temuan yang penulis dapat yaitu kurangnya tenaga penjual dan proses penjualan yang kurang efektif Penulis memilih objek penelitian pada CV Agape Pratama yang beralamt di Rama Kasih III No. 765 Palembang. Kesimpulannya adalah hubungan antara tenaga penjual dengan target penjualan yang erat dan perlu menambah tenaga penjual untuk mencapai target penjualan perusahaan.

Penulis menyadari bahwa menyusun Laporan Akhir ini masih jauh dari sempurna. Oleh sebab itu kritik dan saran yang sifatnya membangun dari pembaca sangat kami harapkan untuk penyempurnaan Laporan Akhir ini. Semoga Laporan Akhir ini berguna bagi pembaca maupun bagi penulis sendiri.

Akhirnya penulis berharap semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi dunia pendidikan dan semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa melimpahkan rahmat-Nya kepada kita semua.

Palembang, Juli 2014

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karuniannya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir.

Pada kesempatan ini, penulis dengan kerendahan hati menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini, yaitu:

1. Bapak RD Kusmanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Markoni, S.E., MBA selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan dan nasihatnya, sehingga mampu membimbing penulis dengan baik selama menyelesaikan Laporan Akhir ini.
5. Ibu Mariskha Z. S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan dan nasihatnya, sehingga mampu membimbing penulis dengan baik selama menyelesaikan Laporan Akhir ini.
6. Seluruh staf Jurusan Administrasi Bisnis
7. Bapak Charles Hutapea, selaku Manajer Pemasaran pada CV Agape Pratama atas diperkenalkannya penulis mendapatkan data yang dibutuhkan.
8. Seluruh Staf dan Karyawan CV Agape Pratama
9. Kedua orang tua dan Saudara-saudara penulis serta keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun material serta

doa dan nasehat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.

10. Teman-teman kelas 6 ANC yang tidak dapat disebutkan satu persatu namanya, terima kasih atas semua dukungan, semangat, keceriaan yang telah diberikan kepada penulis.

11. Dan yang terakhir kepada semua pihak yang terlibat dalam membantu penulis menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini banyak kekurangan baik dalam penguraian kata-kata maupun dalam penulisan data. Jika terdapat kata-kata yang kurang berkenan atau kurang sesuai agar dapat memakluminya. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak. Semoga laporan ini bisa bermanfaat bagi pembaca terutama bagi kami. Amin.

Palembang, Juli 2014

Penulis

ABSTRACT

Companies need salespersons to introduce and sell their products to customers. Salespersons have an important role and influence to reach the target of selling expected by the company. To reach the target of selling depends on how salespersons perform the process of sales and effective communication for customers. The title of the final report this is efforts of increased the target the sale of fire and security through salespersons on CV Agape Pratama. There are problems is the first, how the relation between salesperson with sales goals. Second, efforts of company to reach the targets of the sales. The aim of this research is to find out the relationship between salespersons with the target of selling and efforts done by the sales of companies in reaching the target. A method of in this report used descriptive quantitative and compared the theory with problem that which occurs in the company. This research result indicates the relatedness of sales personnel and sell targets was 93 %, that means 93 % of the number of salespersons influence sales and an effort to reach the target of selling targets were to perform the process of effective sells and improve the capabilities salespersons. The conclusion is a company must add number of salespersons to reach the target predetermined sales can be achieve and improve the capabilities salespersons.

Keywords: Targets Selling, Salespersons

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

1.1	Latar Belakang Pemilihan Tempat Magang.....	1
1.2	Perumusan Masalah	4
1.3	Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4	Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
	1.2.1 Tujuan Penelitian	5
	1.2.3 Manfaat Penelitian	5
1.5	Metode Penelitian	6
	1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	6
	1.5.2 Jenis dan Sumber Data	6
	1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	6
	1.5.4 Analisa Data.....	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1	Definisi Pemasaran	10
2.2	Definisi Penjualan.....	10
2.3	Tujuan Penjualan	11
2.4	Tahap-tahap dalam Proses Penjualan	12
2.5	Pengeritan Bauran Promosi (<i>Promotional Mix</i>).....	14
2.6	Tenaga Penjualan (<i>Personal Selling</i>).....	15

2.6.1	Definisi Tenaga Penjual	15
2.6.2	Tujuan Tenaga Penjual.....	15
2.6.3	Fungsi-fungsi Tenaga Penjual	16
2.6.4	Jenis-jenis Tenaga Penjual.....	18
2.6.5	Cara Penentuan Jumlah Tenaga Penjual.....	18
2.7	Target Penjualan	20
2.7.1	Pengertian Target Penjualan	20
2.7.2	Tujuan Target Penjualan.....	20

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1	Sejarah Singkat Perusahaan	21
3.2	Visi dan Misi Perusahaan.....	22
3.2.1	Visi Perusahaan.....	22
3.2.2	Misi Perusahaan	22
3.3	Arti Lambang Perusahaan	23
3.4	Nilai-nilai Perusahaan	23
3.5	Struktur Organisasi	23
3.6	Aktifitas <i>Personal Sellign</i>	25
3.7	Jumlah Tenaga Penjual	30

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Hubungan Jumlah Tenaga Penjualan terhadap Pencapaian Target Penjualan	35
4.2	Usaha-usaha untuk mencapai target penjualan <i>fire and Security</i> Melalui Tenaga Penjual.....	42

BAB IV PENUTUP

5.1	Kesimpulan.....	48
5.2	Saran	48

DAFTAR PUSTAKA.....	49
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
GAMBAR 3.1 Logo CV Agape Pratama	22
GAMBAR 3.2 Struktur Organisasi CV Agape Pratama	24

DAFTAR TABEL

	Halaman
TABEL 1.1	Tenaga Penjual dan Target serta Realisasi Penjualan <i>Fire and Security</i> pada CV Agape Pratama 3
TABEL 3.1	Produk <i>Fire and Security</i> 26
TABEL 3.2	Jumlah Tenaga Penjual pada CV Agape Pratama 31
TABEL 3.3	Perputaran Tenaga Penjual pada CV Agape Pratama Tahun 2009-2013 32
TABEL 4.1	Persentase Ketercapaian Target Penjualan <i>Fire and Security</i> Pada CV Agape Pratama 34
TABEL 4.2	Target dan Realisasi Penjualan per Tenaga Penjual 34
TABEL 4.3	Hubungan Tenaga Penjual dengan Realisasi Penjualan pada CV Agape Pratam Tahun 2009-2013 36
TABEL 4.4	Produktivitas Tenaga Penjual pada CV Agape Pratama 38
TABEL 4.5	Perputaran Tenaga Penjual pada CV Agape Pratama Tahun 2009-2013 39
TABEL 4.6	Perhitungan Ramalan Realisasi Penjualan pada CV Agape Pratama 41

LAMPIRAN

1. Permohonan Surat Pengantar
2. Surat Izin pengambilan data
3. Surat balasan izin pengambilan data
4. Surat kesepakatan bimbingan laporan akhir
5. Kartu kunjungan ke perusahaan
6. Lembar rekomendasi ujian laporan akhir
7. Lembar konsultasi laporan akhir
8. Lembar persetujuan revisi
9. Data rekapitulasi penjualan *fire and security*
10. Tabel rekapitulasi wawancara