

## ABSTRAK

Pengaturan wilayah penjualan dapat mengurangi waktu perjalanan wiraniaga sehingga waktu kerjanya dapat diefektifkan untuk waktu menjual. Konsep T&TM mengelola wilayah penjualan yang bertujuan mengoptimalkan realisasi penjualan yang menganalisis beban kerja wiraniaga agar tidak berlebih.

Penelitian ini menganalisis pelaksanaan T&TM untuk mengetahui efektifitasnya terhadap penjualan melalui pengoptimalan waktu menjual wiraniaga.

Penelitian bersifat *one shot study* ini diperoleh dari pengamatan aktivitas menjual wiraniaga sehari penuh yang menjadi model pengambilan data. Data kualitatif disajikan secara deskriptif berikut penjelasannya, data kuantitatif dianalisis varians untuk mengetahui penyebaran waktu menjual wiraniaga pada toko di daerah Pasar Gedebage dan daerah Cisaranten (non pasar).

Hasil penelitian ini menunjukkan waktu menjual wiraniaga terlalu lama membutuhkan 27 menit, sedangkan waktu tercepat membutuhkan 1 menit dengan penyebaran waktu pada toko di Pasar Gedebage 4 menit 19 detik dan toko di Cisaranten (non pasar) 2 menit 36 detik. Dari aktivitas menjual tersebut wiraniaga memberikan kontribusi keuntungan sebesar 3.1%.

Dari penelitian ini dapat diketahui bahwa waktu menjual wiraniaga efektif terhadap penjualan terlihat dari pencapaian target penjualan dan semua pelanggan dapat terkunjungi.

## **DAFTAR ISI**

|                                 | Halaman |
|---------------------------------|---------|
| <b>ABSTRAK</b>                  | i       |
| <b>UCAPAN TERIMAKASIH</b>       | ii      |
| <b>DAFTAR ISI</b>               | iv      |
| <b>DAFTAR TABEL</b>             | vii     |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b>            | viii    |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN</b>          | ix      |
| <b>BAB I        PENDAHULUAN</b> |         |
| 1.1 Latar Belakang Penelitian   | 01      |
| 1.2 Identifikasi Masalah        | 03      |
| 1.3 Tujuan Penelitian           | 03      |
| 1.4 Kegunaan Penelitian         | 04      |
| 1.5 Kerangka Pemikiran          | 04      |
| 1.6 Metoda Penelitian           |         |
| 1.6.1 Tipe Penelitian           | 08      |
| 1.6.2 Metoda Pengumpulan Data   | 09      |
| 1.6.3 Metoda Pengolahan Data    | 10      |
| 1.6.4 Teknik Penyajian Data     | 13      |
| 1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian | 13      |

## **BAB II        TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Manajemen Penjualan Teritorial**

2.1.1 Pengertian 14

2.1.2 Manfaat 15

2.1.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi 16

2.1.4 Proses Manajemen Teritorial 17

2.1.5 Sistem Pengorganisasian Wilayah 21

### **2.2 Wiraniaga**

2.2.1 Tugas-Tugas Pokok Wiraniaga 22

2.2.2 Proses Menjual Wiraniaga 23

2.2.3 Delapan Langkah Kunjungan Wiraniaga 24

2.3 Defiinisi Efektifitas 26

## **BAB III        OBJEK PENELITIAN**

3.1 Sejarah Singkat PT.Putri Daya Usahatama 27

3.2 Struktur Organisasi Pembagian Operasional Kerja 29

3.3 Data Karyawan 32

### **3.4 Gambaran Jabatan Wiraniaga**

3.3.1 Visi dan Misi Wiraniaga 33

3.3.2 Tugas Pokok Wiraniaga 33

## **BAB IV        HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Aktivitas Wiraniaga**

4.1.1 Persiapan 34

#### **4.1.2 Pelaksanaan Kunjungan**

4.1.2.1 Daerah Pasar Induk Gedebage 35

4.1.2.2 *Extra Loading* 37

4.1.2.3 Daerah Cisaranten 38

4.1.3 Administrasi dan Evaluasi 39

4.2 Tindakan Wiraniaga Selama Menjual 40

### **4.3 Analisis Waktu Wiraniaga Berdasarkan Analisis Varians**

4.3.1 Rute Penjualan Pasar Induk Gedebage 42

4.3.2 Rute Penjualan Cisaranten 43

4.4 Waktu Perjalanan Wiraniaga 44

4.5 Analisis Beban Kerja Wiraniaga 45

4.6 Analisis Efektifitas Penjualan 46

## **BAB V        KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan 51

5.2 Saran 52

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

|                                                                 | Halaman |
|-----------------------------------------------------------------|---------|
| Tabel 1.1 Kinerja Kategori Nilai Merek Mie <i>Instant</i> 2004  | 01      |
| Tabel 3.1 Susunan Pemegang Saham                                | 29      |
| Tabel 3.2 Data Karyawan Cabang Operasional Gedebage             | 32      |
| Tabel 4.1 Waktu Kunjungan di Toko Pasar Gedebage                | 36      |
| Tabel 4.2 Waktu Kunjungan di Toko Daerah Cisaranten             | 38      |
| Tabel 4.3 Komposisi Waktu Wiraniaga                             | 44      |
| Tabel 4.4 Perbedaan Waktu Menjual Pasar Gedebage dan Cisaranten | 45      |
| Tabel 4.5 Rute Penjualan tanggal 07-03-2005 s/d 02-04-2005      | 47      |
| Tabel 4.6 Komposisi Penjualan tanggal 07-03-2005 s/d 02-04-2005 | 48      |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                                      | Halaman |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Gambar 2.1 Proses Pengaturan – <i>Benchmarking</i> Terpusat<br>dengan Tinjauan Lokal | 19      |
| Gambar 2.2 Proses Pengaturan Ulang Territorial                                       | 20      |
| Gambar 2.3 Pengorganisasian Wilayah Penjualan                                        | 21      |
| Gambar 3.1 Struktur Organisasi Berdasarkan Pembagian Wilayah<br>Operasional Kerja    | 31      |
| Gambar 4.1 Struktur Harga Pokok Indofood Sukses Makmur                               | 50      |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Struktur Organisasi PT Putri Daya Usahatama Cabang Operasional Gedebage

Surat Penelitian Penyusunan Skripsi

Surat Pernyataan