

RINGKASAN EKSEKUTIF

PT. XYZ merupakan salah satu anak perusahaan dari Group B yang memproduksi minuman kesehatan dengan merk DFG. Dalam mendistribusikan produknya, PT. XYZ mempunyai 3 (tiga) saluran distribusi yaitu :

1. *Taking Order*
2. Kanvasing
3. *Direct Selling*

Untuk cara pertama (*Taking Order*) dan kedua (Kanvasing), menggunakan karyawan dari pihak distributor yaitu PT. EFG, sementara untuk cara yang ketiga (*Direct Selling*), pihak PT XYZ dan PT. EFG bekerjasama dengan menggunakan tenaga *freelance* untuk memasarkan dan menjual produk DFG yang disebut sebagai tenaga penjual.

Saat ini divisi *Direct Selling* mempunyai 1.000 orang tenaga penjual yang tersebar di 6 (enam) provinsnsi di Indonesia yaitu :

1. Banten
2. DKI
3. Jabar
4. Jateng
5. Jatim
6. Bali.

Dengan banyaknya tenaga penjual yang tersebar di banyak wilayah tersebut maka latar belakang dari tenaga penjual pun amat beraneka ragam. Oleh karena itu, dalam proses penerimaan tenaga penjual, maka perlu adanya latar belakang yang umum dalam penerimaan calon tenaga penjual.

Dari 1.000 orang tenaga penjual tersebut diambil 100 orang sebagai sampel dan wilayahnya hanya terbatas pada wilayah Banten dan DKI, serta latar belakang yang diteliti hanya terbatas pada :

1. Jenis kelamin.
2. Usia.
3. Tingkat pendidikan.

Dengan menggunakan bantuan *SPSS*, maka hasil akhir yang diperoleh adalah :

$$\text{Penjualan} = 5.828 + 10.088 \text{ jenis kelamin} + 0.776 \text{ usia} + 11.539 \text{ pendidikan}$$

dimana model tersebut mempunyai arti :

- Rata-rata penjualan laki-laki pendidikan rendah, sedikit pengalaman kerja cukup tinggi.
- Rata-rata penjualan perempuan lebih tinggi dibanding laki-laki dengan asumsi variabel lain tetap.
- Semakin tinggi pendidikan tenaga penjual maka hasil penjualannya juga semakin tinggi.
- Semakin tinggi pengalaman kerja seseorang, maka penjualan akan semakin tinggi.

Dengan mengacu pada kesimpulan model tersebut maka disarankan dalam menerima calon tenaga penjual latar belakang yang menjadi syarat utama adalah :

1. Tenaga penjual diutamakan wanita
2. Usia 20 tahun sampai dengan 40 tahun.
3. Pendidikan minimal SMU atau sederajat

Selain itu dikarenakan karakteristik produk DFG yang unik maka para tenaga penjual harus dilengkapi dengan pengetahuan-pengetahuan dasar yang membantu mereka dalam menjual produk DFG. Pengetahuan tersebut antara lain :

1. Pengetahuan produk
2. Pengetahuan penanganan produk
3. Pengetahuan produk pesaing
4. Ketrampilan berjualan
5. Perilaku konsumen

Selanjutnya proses penerimaan pun harus memperhatikan latar belakang sebagai syarat-syarat utama, kemudian tenaga penjual tersebut harus melengkapi syarat administrasi dan akhirnya perlu adanya pelatihan dan tes secara berkala guna memperbarui pengetahuan dan ketrampilan dari tenaga penjual.