

ABSTRAK

PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung merupakan sebuah perusahaan distributor dari PT. Henson Farma yang bergerak pada sektor perdagangan farmasi dan mendistribusikan produk obat-obatan, diantaranya Ultraflu, Ultracap, Ultrasiline, dan Milton Pastiles Candy. Perusahaan ini didirikan di Kota Bandung, tepatnya terletak di Jl. Peta (Lingsel) Bandung – 40233 pada tahun 1995. Pada PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung ditemukan suatu permasalahan yang berkaitan dengan tujuan penjualan, yaitu target penjualan yang hendak dicapai dalam waktu tertentu mengalami fluktuasi dan belum mencapai target yang diinginkan. Penyebab masalah dari kondisi penjualan tersebut karena tidak terbentuknya pendekatan yang intensif antara *salesman* dengan calon pelanggan, hal tersebut menyebabkan sulitnya terbentuk minat dan motivasi calon pelanggan untuk membeli produk yang ditawarkan.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh *salesmanship skill* terhadap tujuan penjualan pada *salesman* di PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi terang-terangan dan tersamar (*overt observation and covert observation*), wawancara terstruktur, dan kuesioner. Sedangkan pengumpulan data sekunder dilakukan dengan buku-buku, jurnal, karya ilmiah terdahulu, dan data-data di perusahaan yang berkaitan dengan pencapaian realisasi target penjualan. Kuesioner disebarikan kepada 8 orang *salesman*, sehingga teknik sampling dilakukan dengan metode sensus. Teknik analisis data yang digunakan dalam menghitung pengaruh *salesmanship skill* terhadap tujuan penjualan dengan menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, regresi linier sederhana, dan analisa koefisien determinasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *salesmanship skill* memiliki pengaruh positif terhadap tujuan penjualan. Tujuan penjualan menunjukkan pengaruh positif sebesar 32,1 %. Sisanya sebesar 67,9% variabel tujuan penjualan diberikan oleh faktor-faktor lain yang tidak teridentifikasi dari luar penelitian seperti: promosi, kualitas produk, dan pemberian fasilitas retur penjualan. PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung dalam pelaksanaan *salesmanship skill* mengalami beberapa hambatan, yaitu *salesman* merasakan kesulitan dalam membangkitkan motivasi pembelian dan penyusunan laporan penjualan.

Saran yang dapat peneliti kemukakan PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung yaitu dengan cara melakukan evaluasi rutin terhadap kinerja yang dilakukan oleh *salesman* dalam melakukan penjualan. Hal tersebut bertujuan untuk mengidentifikasi kemajuan kinerja, pencapaian, dan mengetahui hambatan yang dihadapi *salesman* ketika berada di lapangan. Dan melakukan training finansial secara intensif bagi *salesman* yang masih belum menguasai proses perhitungan keuangan dan pembayaran.

Kata Kunci: *Salesmanship Skill*, Penjualan

ABSTRACT

PT. Surya Medika Perkasa Bandung is a distributor company of PT. Henson Farma is engaged in the pharmaceutical trading sector and distributes medicinal products, including Ultraflu, Ultracap, Ultrasiline and Milton Pastiles Candy. This company was founded in the city of Bandung, precisely located on Jl. Map (Lingsel) Bandung – 40233 in 1995. At PT. Surya Medika Perkasa Bandung Branch found a problem related to sales objectives, namely the sales target to be achieved within a certain time has fluctuated and has not reached the desired target. The cause of the problem with these sales conditions is that an intensive approach is not formed between the salesman and the prospective customer, which makes it difficult to form the interest and motivation of potential customers to buy the products offered.

The research purposes is to determine the effect of salesmanship skills on sales objectives for salesman at PT. Surya Medika Perkasa Bandung. The research method used is a quantitative method. Data collection techniques were carried out by overt observation and covert observation, structured interviews, and questionnaires. Meanwhile, secondary data collection was carried out using books, journals, previous scientific work, and company data related to the achievement of sales target realization. Questionnaires were distributed to 8 salesman, the sampling technique was carried out using the census method. The data analysis technique used in calculating the effect of salesmanship skills on sales goals is by using validity test, reliability test, simple linear regression, and analysis of the coefficient of determination.

The results showed that salesmanship skills have a positive influence on sales objectives. Sales goals show a positive influence of 32.1%. The remaining 67.9% of the sales objective variable is contributed by other factors not identified from outside the research such as: promotion, product quality, and provision of sales return facilities. PT. Surya Medika Perkasa Bandung in the implementation of salesmanship skills experienced several obstacles, namely the salesman found it difficult to generate purchase motivation and prepare sales reports.

Suggestions that researchers can put forward PT. Surya Medika Perkasa Bandung is conducting routine evaluations of the performance carried out by salesman in making sales. It aims to identify performance progress, achievements, and find out the obstacles faced by salesmen when they are in the field. And conduct intensive financial training for salesmen who still have not mastered the process of financial calculations and payments.

Keywords: Salesmanship Skill, Sales

ABSTRAK

PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung mangrupikeun pausahaan distributor PT. Henson Farma kalibet dina séktor dagang farmasi anu ngajual produk nyaéta Ultraflu, Ultracap, Ultrasiline sareng Milton Pastiles Candy. Ieu pausahaan diadegkeun di Kota Bandung, tepatna di Jl. Peta (Lingsel) Bandung – 40233 taun 1995. Di PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung aya masalah anu patalina jeung tujuan penjualan, nyaéta targét penjualan anu rék dihontal dina jangka waktu anu tangtu geus fluktuatif sarta can ngahontal udagan anu dipiharep. Anu jadi sabab masalah kaayaan penjualan ieu nyaéta pendekatan anu intensif henteu kabentuk antara salesman sareng calon nasabah, anu matak hésé pikeun ngabentuk minat sareng motivasi calon konsumén pikeun ngagaleuh produk anu ditawarkeun.

Tujuan panalungtikan nya éta pikeun mikanyaho pangaruh salesmanship skill kana tujuan penjualan pikeun salesman di PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung. Méthode panalungtikan anu digunakeun nyaéta méthode kuantitatif. Téhnik ngumpulkeun data dilaksanakeun ku cara overt observation jeung covert observation, wawancara terstruktur, jeung angkét. Samentara éta, ngumpulkeun data sékundér dilaksanakeun ngagunakeun buku, jurnal, karya ilmiah, sarta data pausahaan anu aya patali jeung kahontalna realisasi target jualan. Angkét disebarkeun ka 8 salesman, ku kituna téhnik sampling dilaksanakeun ngagunakeun méthode sésusus. Téhnik analisis data anu digunakeun dina ngitung pangaruh kaahlian salesmanship kana tujuan penjualan nya éta ngagunakeun uji validitas, uji reliabilitas, régrési liniér basajan, jeung analisis koefisien determinasi.

Hasil panalungtikan nyaéta nunjukkeun salesmanship skill boga pangaruh positif kana tujuan jualan. Tujuan penjualan nunjukkeun pangaruh positif 32,1%. Sésana 67,9% tina variabel obyéktif penjualan disumbangkeun ku faktor-faktor sanés anu henteu diidentifikasi ti luar panalungtikan sapertos: promosi, kualitas produk, sareng penyediaan fasilitas pamulangan penjualan. PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung dina ngalaksanakeun kaparigelan salesmanship ngalaman sababaraha kendala, nya éta para salesman hésé pikeun ngahasilkeun motivasi beuli jeung nyiapkeun laporan penjualan.

Saran anu panalungtik tiasa dugikeun ka PT. Surya Medika Perkasa Cabang Bandung, nyaéta ku mineng ngalaksanakeun évaluasi kinerja anu dilaksanakeun ku salesman dina penjualan. Tujuanana pikeun ngaidentifikasi kamajuan kinerja, prestasi, sareng mendakan halangan-halangan anu disanghareupan ku salesman nalika aranjeunna di lapangan. Sarta ngalaksanakeun latihan finansial intensip pikeun salesman anu teu acan ahli dina prosés itungan finansial sarta pangmayaran.

Sanggem Kunci: *Salesmanship Skill*, Penjualan