



**PENENTUAN JUMLAH TENAGA PENJUAL YANG
OPTIMAL PADA GeraiHALO BANYUWANGI AUTHORIZED
DEALER GENERASI DUA SELULER**

SKRIPSI

**Diajukan guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember**

Oleh

**Yelly Hijriyah Prihandhini
NIM 020810291046**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2007**

PERSEMBAHAN

Ku persembahkan karya ini untuk :

ALLAH SWT yang telah memberikan Rahmat, Berkah,
Anugerah, Karunia kepadaku. Hanya padaMU aku berserah diri
TERIMA KASIH YA ALLAH.....

**Kedua insan yang telah IKHLAS menerima aku sebagai
TITIPAN ALLAH, yang Mencintai, (Sangat) Melindungi &
Menyayangi setiap Terang & Gelap, Segala Lebih &
Kurangku. Semoga Secepat Mungkin aku BISA Menemukan
Identitas Terbaikku & Memperssembahkan Banyak
Kebahagiaan & Kebanggaan Untukmu (Thanks Ma...Pa...)**

Kakakku "m. Vi²N & m. Tatok", Banyak sekali yang kalian berikan
untukku, Takkan pernah cukup waktu untuk membalas Ketulusan
kalian Be2. Adekku "Osa" Jadilah yang Terbaik, Buatlah
Bangga Mama & Papa, KEY ☺☺☺

MASIH

SAHABATK U, KEKASIHK U.....(240803)
AK U INGIN ENGGAK AU SIAL U HADIR & TEMAN AK U
DISERTAI ANGGK AH YANG MEYAK INJK U, KAU
TERGPTA U NTUK K U SEPANJANG HIDUPK U.....
(Kau Sialu Membuatku BAHAGIA, Thanks to BAK U "Eric")

- Mbah UTI; Takkan cukup waktu untuk Membalas Cinta, Kasih sayang yang telah kau berikan pada Kita semua (Kami Be4 Bandel ya Mbah).

Spesial Thanks To; Keluarga Besar E. Ch. Sadikh "GAMA", Om "GEMBUL", Dian "CHE2", Syn & Krish, mb.Ncus (EKS) PSQR.....Ak Sayang kalian semua

Si Kecil "IZZA" Kehadiranmu membuat kami BAHAGIA

Hanya TUHAN yang tahu akan Jadi Siapa Diriku & Hanya AK ULAH yang bisa Memperjuangkannya



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberi Rahmat, dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Penentuan Jumlah Tenaga Penjual Yang Optimal Pada GeraiHALO Banyuwangi Authorized Dealer Generasi Dua Seluler”.

Penyusunan Skripsi ini diselesaikan guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penyelesaian Karya Tulis Ilmiah ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sarwedi, M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
2. Bapak Dr. Hari Sukarno, M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Non Reguler Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
3. Bapak Drs. Sjamsuri, MM selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Dra. Sudarsih, M.Si, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terlaksananya penulisan skripsi ini.
4. Ibu Dra. Diah Yulisetiarini, M.Si dan Bapak Drs. H. Amiri selaku Dosen Penguji yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan pengarahan demi sempurnanya penulisan skripsi ini.
5. Pimpinan beserta seluruh staf karyawan dan segenap dosen pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
6. Pimpinan dan pegawai GeraiHALO Banyuwangi , Mz Arif “SPV”, Didit, Mb Eni, Mb Intan, Mz Arief, Mb Heni terima kasih atas waktu dan bantuannya;

7. Ayah dan Ibu tersayang, yang telah memberikan dukungan motivasi, serta kasih sayang dan do'a yang tiada terhingga, sehingga Ananda dapat menyelesaikan skripsi ini;
8. Kakak & Adekku tercinta yang selalu memberikan semangat dan do'a untuk selalu berusaha demi terselesainya skripsi ini;
9. RAJAKU, yang selalu memberikan semangat dan do'a serta perhatiannya untuk selalu berusaha demi terselesainya skripsi ini, kamu adalah yang terbaik;
10. Keluarga Besar Bpk. E Chairus sadikh UB "GaMa", Yang telah memberikan semangat dan do'a untuk selalu berusaha demi terselesainya skripsi ini;
11. Temen Rameku; Om "Gembul" (Antara JBR-BWI, Dekat banget ya om, Siapa yang nyangka ternyata JODOH...☺☺☺) Dian"Che²" (Jgn Mau Dijodohin Yu....., Bkn jaman Siti Nurbaya ☹☹☹) Ndus&Krish (Tak tunggu Undangannya Pren....) Q-QeeT (Ayo Semangat!!!! biar cpt Kelar PreND)
12. Keluarga Besar Bpk. Susilo Hadi (OM-Ku) "Matur Nuwun Sanget atas Perhatian dan Semangatnya sehingga terselesaikannya skripsi ini"
13. Mz Echo "Karnamu aku BISA" (Makasih Buanyak atas bantuannya) ☺☺☺
14. Teman-teman seangkatan dan seperjuangan "Manajemen NR 2002", dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih untuk kalian semua.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik guna kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya Penulis berharap, semoga penulisan skripsi ini dapat bermanfaat.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
1.3.1 Tujuan Penelitian	3
1.3.2 Kegunaan Penelitian	3
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Landasan Teori.....	4
2.1.1 Pengertian Pemasaran	4
2.1.2 konsep Pemasaran.....	5
2.1.3 Proses Pemasaran.....	8
2.1.4 Pengertian Penjualan.....	8
2.1.5 Tujuan Penjualan	9
2.1.6 Proses Penjualan	10
2.1.7 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	11
2.1.8 Pengertian Tenaga Penjual.....	13
2.1.9 Tugas Tenaga Penjual	13

2.1.10 Fungsi Tenaga Penjual	14
2.1.11 Marketing Mix	16
2.1.12 Saluran Distribusi.....	18
2.1.13 Anggaran Biaya Tenaga Penjual.....	20
2.1.14 Pengertian Ramalan Penjualan	21
2.1.15 Teknik-teknik Peramalan	21
2.1.16 Penentuan Banyaknya Tenaga Penjual Yang Optimal	22
2.2 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya	23
BAB III. METODE PENELITIAN	25
3.1 Rancangan Penelitian.....	25
3.2 Jenis Data	25
3.2.1 data Sekunder.....	25
3.3 Prosedur Pengumpulan Data.....	25
3.4 Definisi Operasional Variabel dan Pengukurannya	26
3.5 Metode Analisis Data.....	26
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah	29
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	31
4.1 Gambaran Umum.....	31
4.1.1 gambaran Umum GeraiHalo	31
4.1.2 Gambaran Umum Perusahaan.....	32
4.1.3 Struktur Organisasi	33
4.1.4 Personalia Perusahaan.....	35
4.1.5 Hari dan Jam Kerja	38
4.1.6 Sistem Penggajian dan Pengupahan.....	38
4.1.7 Aktivitas Perusahaan.....	38
4.2 Analisis Data.....	40
4.2.1 Estimasi Volume Penjualan Total Pada Tahun 2008.....	40
4.2.2 Produktivitas Tenaga Penjual Untuk Tahun 2008	42
4.2.3 Tingkat Perputaran Tenaga Penjual (<i>Labour Turn Over</i>).....	49
4.2.4 Banyaknya Tenaga Penjual Yang dibutuhkan Perusahaan Pada Tahun 2008.....	53

BAB V. SIMPULAN DAN SARAN.....	55
5.1 Simpulan	55
5.2 Saran	55
DAFTAR PUSTAKA	57
DAFTAR LAMPIRAN	