



**APLIKASI PROGRAM DINAMIS DALAM
PENENTUAN JUMLAH TENAGA PENJUAL
PADA PT. LUXINDO RAYA CABANG JEMBER**

SKRIPSI

Oleh :

**CITRA DESIE WIJAYANTI
030810291075**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2008**



**APLIKASI PROGRAM DINAMIS DALAM
PENENTUAN JUMLAH TENAGA PENJUAL
PADA PT. LUXINDO RAYA CABANG JEMBER**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember**

Oleh :

**CITRA DESIE WIJAYANTI
030810291075**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2008**

**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER – FAKULTAS EKONOMI**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa : Citra Desie Wijayanti
NIM : 030810291075
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : APLIKASI PROGRAM DINAMIS DALAM
PENENTUAN JUMLAH TENAGA PENJUAL
PADA PT.LUXINDO RAYA CABANG
JEMBER

menyatakan bahwa skripsi yang telah saya buat merupakan hasil karya sendiri. Apabila ternyata dikemudian hari skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan dan sekaligus menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jember, Februari 2008

Yang menyatakan,



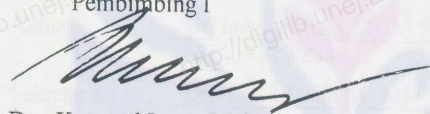
Citra Desie Wijayanti
NIM 030810291075

LEMBAR PERSETUJUAN

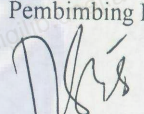
Judul Skripsi : APLIKASI PROGRAM DINAMIS DALAM
PENENTUAN JUMLAH TENAGA PENJUAL PADA
PT.LUXINDO RAYA CABANG JEMBER

Nama Mahasiswa : Citra Desie Wijayanti
NIM : 030810291075
Jurusan : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran
Disetujui Tanggal : 14 Februari 2008


Pembimbing I


Drs. Kamarul Imam, M.Sc
NIP. 130 935 418

Pembimbing II


Purnamie Titisari, SE, MSi
NIP. 132 258 070

Ketua Jurusan


Dr. Hari Sukarno, MM
NIP. 131 759 761

JUDUL SKRIPSI

APLIKASI PROGRAM DINAMIS DALAM PENENTUAN JUMLAH
TENAGA PENJUAL PADA PT. LUXINDO RAYA
CABANG JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama Mahasiswa : Citra Desie W.

NIM : 030810291075

Jurusan : Manajemen

telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal :

26 Februari 2008

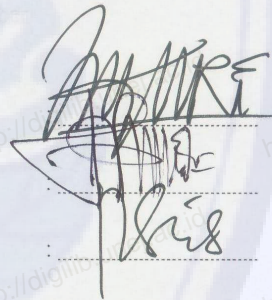
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan
memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Susunan Tim Penguji

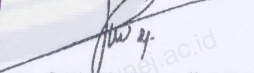
Ketua : Dr. Imam Suroso, SE, M.Si
NIP. 131759838

Sekretaris : Drs. Didik Pudjo M., MS
NIP. 131 627 513

Anggota : Purnamie Titisari, SE, M.Si
NIP. 132258070



Mengetahui;
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,



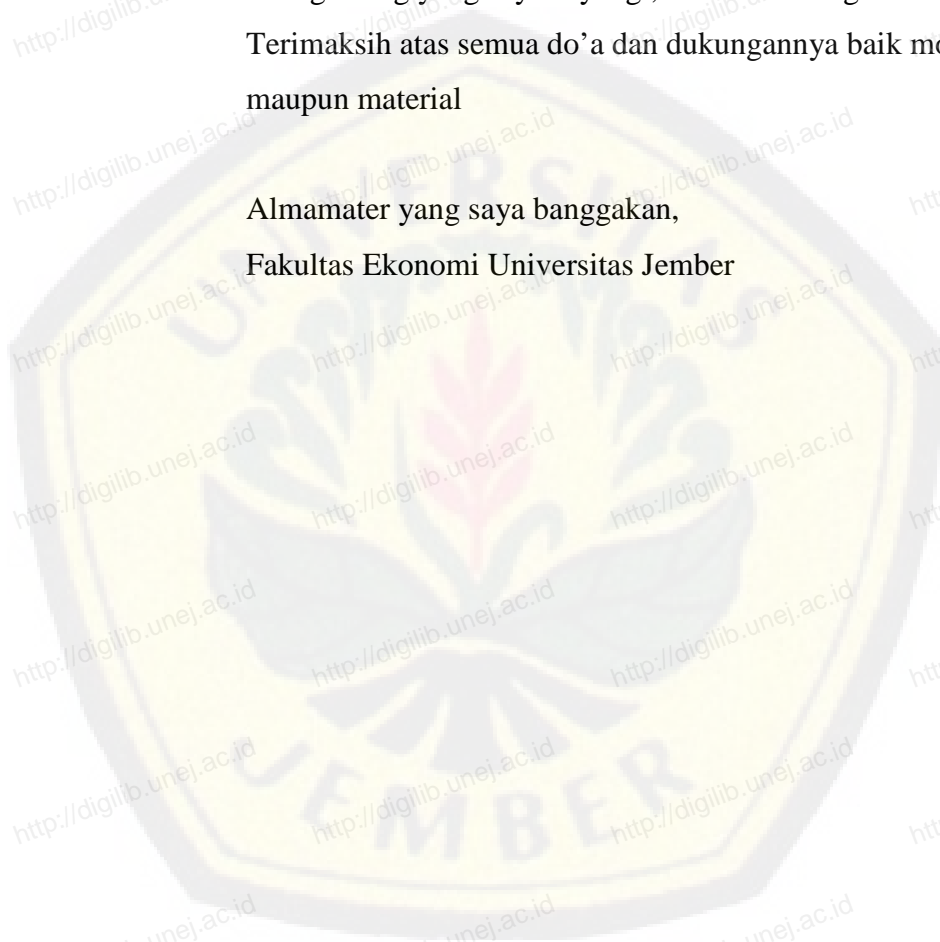
Prof. Dr. H. Sarwedi, MM
NIP. 131 276 658

PERSEMBAHAN

Dengan Rahmat dan Hidayah Allah SWT,
Skripsi ini saya persembahkan untuk:

**Orang-orang yang saya sayangi, terutama orang tuaku,
Terimakasih atas semua do'a dan dukungannya baik moral
maupun material**

**Almamater yang saya banggakan,
Fakultas Ekonomi Universitas Jember**



ABSTRAKSI

Penelitian dengan judul “ Aplikasi Program Dinamis Dalam Penentuan Jumlah Tenaga Penjual Pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember” ini bertujuan: untuk mengetahui jumlah tenaga penjual yang dibutuhkan oleh PT. Luxindo Raya Cabang Jember pada tahun 2008 dan untuk mengetahui alokasi jumlah tenaga penjual pada setiap daerah pemasaran agar terjadi efisiensi biaya pemasaran pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif, untuk sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Untuk pengumpulan datanya digunakan metode wawancara dan observasi. Dalam penelitian ini digunakan metode analisis program dinamis. Hasil yang didapat dari penelitian ini adalah banyaknya tenaga penjual yang dibutuhkan oleh PT. Luxindo Raya Cabang Jember sebagai distributor produk-produk Lux untuk tahun 2008 adalah sebanyak 26 orang, jumlah tenaga penjual tersebut merupakan jumlah keseluruhan dari 6 daerah pemasaran (Probolinggo, Lumajang, Jember, Bondowoso, Situbondo, dan Banyuwangi). Dan alokasi banyaknya tenaga penjual pada masing-masing daerah pemasaran PT.Luxindo Raya Cabang Jember adalah; untuk daerah pemasaran Probolinggo, Jember, dan Banyuwangi tenaga penjual yang dibutuhkan adalah 5 orang, untuk daerah pemasaran lumajang dan Situbondo tenaga penjual yang dibutuhkan adalah 4 orang, dan untuk daerah pemasaran Bondowoso tenaga penjual yang dibutuhkan adalah 3 orang. Dari alokasi tenaga penjual tersebut menghasilkan alternatif upah tenaga penjual sebesar Rp. 14.170.000/bulan untuk seluruh daerah pemasaran PT. Luxindo Raya Cabang Jember.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan rasa syukur alhamdulillah kehadirat Alah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulisan skripsi yang berjudul “Aplikasi Program Dinamis Dalam Penentuan Jumlah Tenaga Penjual Pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember” dapat terselesaikan dengan baik. Karya tulis ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Sarwedi, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Bapak Drs. Kamarul Imam, M.Sc selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Purnamie Titisari, SE. MSi selaku Dosen Pembimbing II.
3. Bapak Dr. Hari Sokarno, MM selaku Dosen Pembimbing Akademik dan Ketua Program Studi Manajemen Non Reguler Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
4. Bapak dan Ibu Dosen, beserta seluruh staf karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
5. Kedua orang tua yang selalu menyertai perjalanan hidupku dengan ketulusan hati dan do'a.
6. Teman-teman seangkatan “Mgt 2003” dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terimakasih untuk kalian semua.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga tulisan ini dapat bermanfaat.

Jember, Februari 2008

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	2
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	4
2.1.1 Pengertian Pemasaran	4
2.1.2 Konsep Pemasaran	5
2.1.3 Proses Pemasaran	7
2.1.4 Pengertian	7
2.1.5 Tujuan Penjualan	8
2.1.6 Proses Penjualan	9
2.1.7 Fakto-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	11
2.1.8 Pengertian Tenaga Penjual	12
2.1.9 Tugas Tenaga Penjual	12
2.1.10 Fungsi Tenaga Penjual	13
2.1.11 Marketing Mix	15

2.1.12 Saluran Distribusi	16
2.1.13 Anggaran Biaya Tenaga Penjual	18
2.1.14 Pengertian Peramalan Penjualan	19
2.1.15 Teknik-teknik Peramalan	19
2.1.16 Penentuan Banyaknya Tenaga Penjual	20
2.1.17 Pengertian dan Bentuk Standar Program Dinamis	21
2.1.18 Karakteristik Dasar Permasalahan Program Dinamis ...	21
2.2 Tinjauan hasil Penelitian Sebelumnya	22
2.2.1 Penelitian Geti Indahningwarni	22
2.2.2 Penelitian Yayuk Dwi Rahayu	23
BAB III. METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	25
3.2 Jenis Data dan Sumber Data	25
3.3 Metode Pengumpulan Data	26
3.4 Definisi Operasional	26
3.5 Metode Analisis Data	27
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah	30
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	32
4.1.1 Sejarah Singkat PT. Luxindo Raya Cabang Jember	32
4.1.2 Struktur Organisasi PT. Luxindo Raya Cabang Jember...	34
4.1.3 Ketenagakerjaan	38
4.1.4 Produk	45
4.1.5 Aspek Pemasaran	45
4.2 Analisis Data	47
4.2.1 Estimasi Volume Penjualan Pada Tahun 2008	48
4.2.2 Besarnya Tingkat Produktivitas Tenaga Penjual Pada Tahun 2008	49
4.2.3 Tingkat Perputaran Tenaga Penjual Pada Tahun 2008	51
4.2.4 Banyaknya Tenaga Penjual Yang Dibutuhkan Perusahaan Pada Tahun 2008	54

4.3 Alokasi Jumlah Tenaga Penjual Untuk Masing-masing Daerah Pemasaran	55
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	78
5.2 Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN 1: Volume Penjualan Pada PT. Luxindo Raya	
Cabang Jember	81
LAMPIRAN 2: Kombinasi Jumlah Penjualan Pada PT. Luxindo Raya	
Cabang Jember	82
LAMPIRAN 3: Kombinasi Upah Tenaga Penjual	
Pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember	94

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Perbedaan Penelitian Sebelumnya Dengan Penelitian Penulis...	24
Tabel 4.1 Jumlah Karyawan/Tenaga Penjual	38
Tabel 4.2 Hari Dan Jam Kerja Karyawan PT. Luxindo Raya Cabang Jember	39
Tabel 4.3 Poin Yang Terdapat Dalam Setiap Penjualan Produk Pembersih Debu	40
Tabel 4.4 Poin Yang Terdapat Dalam Setiap Penjualan Produk Mesin Cuci	41
Tabel 4.5 Poin Yang Terdapat Dalam Setiap Penjualan Produk Pembersih Udara	41
Tabel 4.6 Nilai Pion Yang Ditukarkan Dalam Rupiah	42
Tabel 4.7 Upah Bulanan Tenaga Penjual PT. Luxindo Raya Cabang Jember	43
Tabel 4.8 Target Yang Harus Dicapai Wiraniaga Maupun Supervisor	44
Tabel 4.9 Jenis/Tipe Produk PT. Luxindo Raya Cabang Jember	45
Tabel 4.10 Hasil Penjualan PT. Luxindo Raya Cabang Jember Tahun 2002-2006	47
Tabel 4.11 Produktivitas Tenaga Penjual PT. Luxindo Raya Cabang Jember	50
Tabel 4.12 Tingkat Pergantian Tenaga Penjual PT. Luxindo Raya Cabang Jember	52
Tabel 4.13 Tingkat Perputaran Tenaga Penjual PT. Luxindo Raya Cabang Jember	53
Tabel 4.14 Batasan Jumlah Tenaga Penjual Pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember Untuk Setiap Daerah Pemasaran	55
Tabel 4.15 Kombinasi Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo dan Lumajang	56

Tabel 4.16 Kombinasi Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo, Lumajang, dan Jember	57
Tabel 4.17 Kombinasi Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo, Lumajang, Jember, dan Bondowoso.....	58
Tabel 4.18 Kombinasi Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo, Lumajang, Jember, Bondowoso, dan Situbondo....	59
Tabel 4.19 Kombinasi Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo, Lumajang, Jember, Bondowoso, Situbondo dan Banyuwangi	60
Tabel 4.20 Kombinasi Laba Hasil Penjualan Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo dan Lumajang	63
Tabel 4.21 Kombinasi Laba Hasil Penjualan Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo, Lumajang, dan Jember	64
Tabel 4.22 Kombinasi Laba Hasil Penjualan Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo, Lumajang, Jember, dan Bondowoso....	65
Tabel 4.23 Kombinasi Laba Hasil Penjualan Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Prpbolinggo, Lumajang, Jember, Bondowoso, dan Situbondo.....	66
Tabel 4.24 Kombinasi Laba Hasil Penjualan Tenaga Penjual Untuk Daerah Pemasaran Probolinggo, Lumajang, Jember, Bondowoso, Situbondo, dan Banyuwangi.....	69
Tabel 4.25 Estimasi Jumlah Tenaga Penjual Berdasarkan Daerah Pemasaran Serta Upah Tenaga Penjual Yang Optimal Pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember Tahun 2008	77

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah	30
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Luxindo Raya Cabang Jember	34



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
LAMPIRAN 1: Volume Penjualan Pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember	81
LAMPIRAN 2: Kombinasi Jumlah Penjualan Pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember	82
LAMPIRAN 3: Kombinasi Upah Tenaga Penjual Pada PT. Luxindo Raya Cabang Jember	94

