

ANALISIS DAMPAK PROFIL SALESMAN TERHADAP KINERJA PADA PT.INDAH KIAT PULP & PAPER

PUSPA RATIH KOMALASARI, ARIS BUDI SETYAWAN,SE.,MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2004

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : manajemen penjualan

Abstraksi :

Salah satu faktor yang sangat penting perusahaan adalah penjualan yang dicapai perusahaan tersebut. Suatu perusahaan dikatakan dalam kondisi yang, apabila perusahaan tersebut dapat mencapai penghasilan yang maksimal. Dan sebaliknya jika sebuah perusahaan di katakan dalam kondisi yang kurang baik, penjualan yang dihasilkan tidak akan maksimal. Penjualan sebuah perusahaan dapat dilihat dari hasil pendapatan yang diterima oleh perusahaan tersebut. Penjualan tersebut dapat dipengaruhi oleh banyak faktor dan salah satunya oleh kualitas penjual. Untuk meningkatkan kualitas tenaga penjual dapat di pengaruhi oleh tingkat pendidikan, jenis kelamin, dan pemberian training sebelum bekerja. Berdasarkan pembahasan, ternyata faktor-faktor tersebut tidak mempengaruhi secara nyata, hal ini disebabkan karena faktor pribadi dari tenaga penjual lebih besar pengaruhnya terhadap hasil penjualan yang dicapai oleh masing-masing tenaga penjual.