

**PERANCANGAN SALES FUNNEL GUNA MENINGKATKAN
EFEKTIFITAS PENJUALAN SALESPERSON**

(Studi Kasus PT United Tractors Tbk Di Jakarta Pada Tahun 2019)

Tugas Akhir

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memproleh gelar Sarjana Manajemen



Rionaldy

1161001068

Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial

Program Studi Manajemen

Universitas Bakrie

Jakarta

2020

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik
yang diuji maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar**

Nama : Rionaldy
NIM : 1161001068
Tanda Tangan :

Tanggal : 2020

Halaman Pengesahan Tugas Akhir

Tugas Akhir Ini Diajukan Oleh:

Nama : Rionaldy
NIM : 1161001068
Program Studi : S1 Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Skripsi : Perancangan Sales Funnel Guna Meningkatkan Efektifitas Penjualan Salesperson (Studi Kasus PT United Tractors Tbk).

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Pengaji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Imbang Jaya Mangkuto, MBA., MSi. ()

Pengaji 1 : Muchsin Saggaf Shihab, M.Sc., MBA, Ph.D ()

Pengaji 2 : Deddy Herdiansjah, Ir., M.Sc., Ph.D. ()

Ditetapkan di : Jakarta,

Tanggal : Selasa, 18 Agustus 2020

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas rahmatnya, saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul **“Perancangan Sales Funnel Guna Meningkatkan Efektifitas Penjualan Salesperson (Studi Kasus PT United Tractors Tbk)”** Penulisan Tugas Akhir ini dapat diselesaikan. Saya memahami bahwa, tanpa bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak, pada masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tugas Akhir ini, Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Imbang Jaya Mangkuto, MBA, MM. Selaku Dosen Pembimbing Yang sudah Meluangkan Waktu, pikiran, Dan tenaga, Dengan Sabar dalam Memberikan Bimbingan Selama Proses Penyelesaian Tugas Akhir Ini yang sangat bermanfaat.
2. Selaku Dosen Pembahas Yang Telah Memberikan Saran Dan Masukan Untuk Penyempurnaan Tugas akhir ini.
3. Orang Tua Penulis Yang Selalu Mendukung Dan Mendoakan Penulis Selama Masa Perkuliahan.
4. Bapak Istiqo Projo, SE. Selaku user penulis yang merupakan Sales Manager PT United Tractors Tbk. yang sudah banyak membimbing dan membantu dalam perancangan sales funnel ini.
5. Muhammad Naufal Zaki, Ajeng Gustiwinarny, Aldika Sopian, Abdul Wahab, dan Yessica Villyana yang telah memberikan dukungan dan saran.

Saya sangat memahami bahwa pada penyusunan dan penyajian tugas akhir ini masih terdapat banyak kekurangan. Semoga semua bantuan yang telah diberikan mendapat imbalan dari Tuhan Yang Maha Esa dan tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak yang terkait kedepannya.

Jakarta 28, April 2020

Penulis

**Perancangan Sales Funnel Guna Meningkatkan Efektifitas Penjualan
Salesperson**
(Studi kasus PT United Tractors Tbk)

Rionaldy

ABSTRAK

Framework Sales Funnel adalah salah satu cara untuk memvisualisasikan tahapan perjalanan pelanggan melalui proses penjualan salesperson. Penelitian ini merupakan project intership penulis di PT United Tractors Tbk. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini membantu untuk Sales Manager dalam melakukan Evaluasi kinerja penjualan dan melihat Efektifitas Penjualan apakah sesuai dengan Ekspetasi atau perlu dilakukan tindakan lanjutan, yang diharapkan dapat meningkatkan Performance dari Salesperson. Project ini sebagai landasan dasar untuk pengembangan sales funneling yang lebih detail yang diterapkan di Scania Truck, Divisi TSO PT. United Tractors Tbk dan menjadi potret evaluasi atas efektivitas team sales terhadap pengembangan kompetensi baik untuk jangka pendek dan panjang. Karena saat ini sistem sales force perusahaan sedang dalam pengembangan.

Kata Kunci : Sales Funnel, Kinerja Sales Person, Efektifitas Penjualan, Sales Control Manager.

Sales Funnel Design To Increase Salesperson Sales Effectiveness

(Case study of PT United Tractors Tbk)

Rionaldy

ABSTRACT

The Sales Funnel Framework is a way to visualize the stages of a customer's journey through the salesperson sales process. This research is an author's project of ownership at PT United Tractors Tbk. The results obtained from this study help to Sales Managers in evaluating sales performance and see whether sales effectiveness is in accordance with expectations or need further action, which is expected to improve the performance of Salesperson. This project is the basis for developing a more detailed sales funneling that is implemented in Scania Truck, TSO Division of PT. United Tractors Tbk and becomes a portrait of an evaluation of the effectiveness of the sales team on developing competencies both in the short and long term. Because the company's sales force system is currently under development.

Keywords: **Sales Funnel, Sales Person Performance, Sales Effectiveness, Sales Control Manager.**

Daftar isi

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	2
Halaman Pengesahan Tugas Akhir.....	3
KATA PENGANTAR.....	4
ABSTRAK.....	5
ABSTRACT	6
Daftar isi.....	7
Daftar Tabel.....	10
Daftar Gambar	11
BAB I.....	12
PENDAHULUAN	12
1.1 Latar Belakang Masalah	12
1.2 Identifikasi Masalah	14
1.3 Batasan Masalah.....	15
1.4 Rumusan Masalah.....	15
1.5 Tujuan Penelitian	16
1.6 Manfaat Penelitian	16
1.7 Sistematika Penelitian	17
BAB II	18
TINJAUAN PUSTAKA	18
2.1 Sales Funnel	18
2.2. Kinerja Tenaga Penjualan	20
2.3 Efektifitas Penjualan	21
2.4 Sales Force Control	22
2.5 Penelitian Terdahulu	23

2.5 Kerangka Pikiran	26
BAB III.....	27
METODELOGI PENELITIAN	27
3.1 Objek Penelitian	27
3.2 Pendekatan dan Objek Penelitian.....	27
3.3 Sumber Data	28
3.3.1 Data Primer	28
3.3.2 Data Sekunder.....	28
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.5 Teknik Analisa Data	30
3.5.1 Pengolahan Data.....	30
3.5.2 Penyajian Data	31
3.5.3 Kesimpulan/Hasil	31
3.6 Keterbatasan Studi Kasus	31
BAB IV	33
HASIL PEMBAHASAN.....	33
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	33
4.1.2 Filosofi Perusahaan	33
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	33
4.1.3 Struktur Organisasi Departemen Truck Sales Operation	34
4.2 Tinjauan Bisnis Perusahaan Pada Tahun 2019	35
4.3 Sales Business Process Divisi Truck Sales Operation	36
4.4 Data Penjualan Sales Person.....	38
4.5 Sales Force Perusahaan.....	39
4.6 Sales Funnel	40
4.7 Project Perancangan Sales Funnel.....	42

4.7.1 Evaluasi Kinerja Salesperson.....	43
4.7.2 Simulasi Efektifitas Penjualan	47
4.8 Summary Problem Sales	50
4.9 Action Plan Salesperson	52
4.10 Filtering Company (Desert)	53
4.11 Sales Kontrol Manajer	54
BAB V.....	57
5.1 Simpulan	57
5.2 Saran	57
Daftar Pustaka	59
Lampiran.....	62

Daftar Tabel

Tabel 1. Posisi Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 2 Summary Problem.....	51

Daftar Gambar

Gambar 1.1 Tampilan Report penjualan pada salesforce.....	13
Gambar 2.1 Sales Funnel Framework (Järvinen & Taiminen, 2016, hal. 9-13)	19
Gambar 3.1 Form Penjualan Salesperson	29
Gambar 4.1 Strukur Organisasi Divisi Truck Sales Operation PT United Tractors Tbk.	34
Gambar 4.2 Sales Business Process.....	36
Gambar 4.3 Tampilan Data Penjualan Salah Satu Sales Person pada akun Sales Force	38
Gambar 4.4 Sales Force Perusahaan	39
Gambar 4.5 Project Rancangan Funnel Account.....	43
Gambar 4.6 Funnel Quantity (Penjualan) All Sales Person untuk Divisi TSO UT	44
Gambar 4.7 Simulasi Triwulan Efektifitas Penjualan Salah Satu Salesperson	47
Gambar 4.8 Funnel Quantity Sales Person dengan inisial X5	50
Gambar 4.9 Action Activity Plan Sales Person.....	52
Gambar 4.10 Filtering Company Desert.....	53