

Pengelolaan Armada Wiraniaga pada PT. Elnusa Multi Industri Komputer (Persero)

Nurlaila Hadi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20303525&lokasi=lokal>

Abstrak

Keadaan produk yang memerlukan penjelasan dan peragaan memungkinkan adanya interaksi secara langsung antara pembeli dan penjual dalam suatu transaksi penjualan melalui personal selling. Apalagi dengan kondisi persaingan yang bersifat monopolistik menyebabkan perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bisnis komputer harus mampu bersaing untuk menarik minat pembeli. PT. Elnusa Multi Industri Komputer (ELMIK) sebagai salah satu perusahaan yang terlibat dalam bisnis komputer tidak luput dari usaha untuk mengatasi persaihgan tersebut, yaitu dengan lebih menekankan pada personal selling dalam memasarkan produknya; sehingga peranan armada wiraniaga sebagai pelaksana kegiatan tersebut patut mendapat perhatian. Paparan tulisan berikut akan menyajikan serangkaian informasi dan bahasannya, berkisar pada pelaksanaan personal selling pada PT. ELMIK, terutama yang meliputi penelaahan mengenai pengelolaan/manajemen armada wiraniaganya.

Hal-hal yang tercakup adalah masalah : penarikan, penyeleksian, pelatihan serta kompensasi. Guna mengetahui efektivitas pelaksanaan manajemen armada wiraniaga PT. ELMIK akan dilihat produktivitas kerjanya, yaitu dengan membandingkan: antara hasil penjualan yang diperoleh dengan targetnya. Dari hasil perhitungannya dapat/diketahui bahwa secara umum, efektivitas manajemen armada wiraniaga PT. ELMIK cukup baik (cukup efektif). Namun kiranya masih diperlukan peningkatan pelatihan bagi wiraniaga yang kurang berpengalaman guna lebih meningkatkan produktivitas kerjanya. Konsekuensi penekanan personal selling dalam memasarkan komputer, bagi PT. ELMIK ternyata berhubungan langsung dengan tingkat penjualan yang diperoleh sampai tahun 1987. Bahkan peningkatan biaya personal selling tersebut berkorelasi positif terhadap peningkatan hasil penjualan.