ANALISIS KEGIATAN PENJAJA KELILING DALAM USAHA MENCAPAI TARGET PENJUALAN PADA PERUSAHAAN ROTI ROLAN'S DI SURABAYA



Oleh:

LIANAWATI W.

NRP: 11190009

NIRM: 90.7.017.13021.44507

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS WIDYA KARTIKA
SURABAYA
1996

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha menyebabkan semakin ketatnya persaingan yang terjadi di pasar, terutama persaingan antar perusahaan yang bergerak di dalam industri yang sejenis. Oleh karena itu suatu perusahaan di dalam memasarkan produknya senantiasa dihadapkan pada masalah masalah bagaimana agar dapat memberikan kepuasan yang maksimum kepada konsumennya, sekaligus meningkatkan volume penjualan sehingga dapat diperoleh keuntungan yang maksimum pula.

Seperti halnya dengan perusahaan roti ROLAN'S di dalam memasarkan produk roti senantiasa menggunakan penjaja keliling sebagai kegiatan utamanya. Namun kenyataanya perkembangan tingkat penjualan beberapa tahun terakhir ini cenderung mengalami penurunan sehingga tidak mencapai target penjualan yang diharapkan.

Untuk membuktikan apakah biaya penjaja keliling memiliki pengaruh terhadap usaha mencapai target penjualan, maka dilakukan suatu perhitungan dengan menggunakan analisis regresi, analisis koefisien korelasi, analisis koefisien determinasi, dan uji signifikansi berupa statistik uji F dan statistik uji t. Dari hasil perhitungan tersebut menunjukkan adanya hubungan yang kuat dan positif antara biaya penjaja keliling dengan target penjualan.

Oleh karena itu, perusahaan hendaknya menyadari arti pentingnya kegiatan penjaja keliling terhadap usaha pencapaian target penjualan yang diharapkan. Untuk itu perlu memberikan perhatian khusus pada biaya penjaja keliling dan penjaja kelilingnya, sehingga target penjualan dapat dicapai dan volume penjualan akan meningkat.