

## **BAB IV**

### **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran umum obyek penelitian**

PT SSA sendiri didirikan pada tahun 1994 oleh 3 orang yakni Bapak Andhy Fadjar Pranoto ( Anton ) dan Bapak Santoso. Kegiatan usaha ini awalnya kecil-kecilan saja untuk membangun sebuah perumahan di Kawasan Ungaran Jawa Tengah , namun setelah perumahan tersebut laku dan pembeli perumahan Kawasan tersebut puas akan konstruksinya , maka banyak orang-orang yang mulai membangun rumah dengan menggunakan bahan-bahan konstruksi besi beton milik SSA. PT SSA sendiri didirikan hingga tahun ini sudah berjalan selama 26 tahun. Kondisi PT SSA ini sekarang sudah berjalan dengan standar SOP yang berlaku di negara kita yang dimana operasional perusahaan tersebut sudah sesuai dengan UU Ketenagakerjaan Indonesia serta UU Perdagangan yang berlaku di Indonesia.

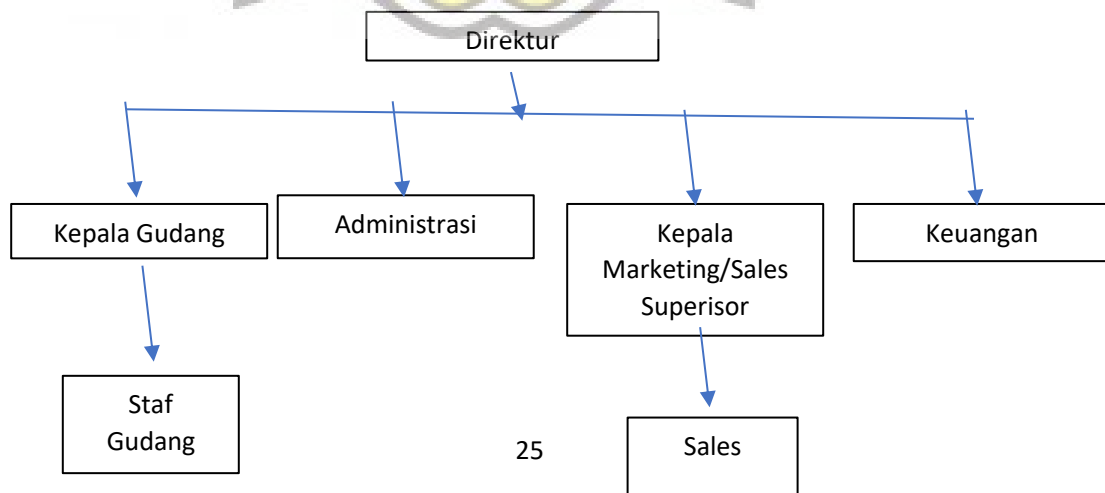
PT Sinar Sarana Agung Semarang ( PT SSA ) merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri yakni macamnya besi beton yang meliputi besi lonjong ,ulir ,stall kotak ,beton bertulang ,profil ,dan pipa-pipa besi. Besi beton yang berada di PT SSA sendiri sebagian ada yang impor dari Tiongkok maupun sebagian lainnya diproduksi sendiri dengan bahan dasar pasir besi. Besi beton PT SSA sendiri sudah mengikuti standar produk yang ditetapkan Kementerian Perdagangan Indonesia yakni sudah teruji SNI. PT SSA yang bergerak di bidang besi beton setiap harinya melakukan penjualan kepada toko – toko yang ada di dalam kota Semarang maupun ke luar kota Semarang dengan menggunakan Sales-sales yang ada. Sales-sales PT SSA sendiri sekarang berjumlah sebanyak 4 orang terdiri dari 1 Supervisor sekaligus merangkap jabatan yakni sebagai Kepala Marketing. Selanjutnya terdiri dari 3 orang

sales yang sudah bekerja tetap di PT SSA sejak tahun 2012. Rencananya PT SSA mengadakan pelatihan bagi sales yang baru mendaftar karena banyaknya toko-toko yang sudah menjalin kerjasama dengan PT SSA sebagai supplier barang besi beton mereka, dan oleh karena itu diadakan pelatihan dengan tujuan untuk merekrut sales-sales baru untuk diberikan daerah wilayah keliling besi beton PT SSA.

Saat ini PT Sinar Sarana Agung berlokasi di Kawasan Industri Pangkalan Truk Kaligawe KM 5 ,no 511. PT SSA sudah berlokasi di wilayah tersebut sejak tahun 2000 dari tempat sebelumnya yakni di Kawasan Industri Raden Patah ,no 110 Semarang. PT SSA saat ini memiliki 4 daerah keliling yang terbagi untuk sales-salesnya. Pertama daerah Pantura timur , PT SSA memulai kearah Gubug ,Purwodadi ,Blora ,Mentingan ,Lasem ,Rembang ,Pati ,Kudus ,Demak lalu kembali ke Semarang. Kedua daerah Pantura barat ,PT SSA memulai dari Kota Semarang ,dilanjutkan ke Kaliwungu ,Weleri ,Batang ,Pekalongan ,Pemalang ,Tegal ,Comal , dan Brebes lalu kembali ke Semarang. Ketiga, arah selatan barat PT SSA memulai dari kota Semarang ,dilanjutkan ke Gombong ,Temanggung ,Wonosobo ,Baturaden ,Purwokerto ,Cilacap lalu kembali ke Semarang. Terakhir arah Selatan timur dimulai dari Kota Semarang ,Ungaran ,Magelang ,Jogjakarta ,Klaten ,Solo ,lalu kembali ke Kota Semarang. Total ada 4 arah keliling sales di PT SSA.

#### 4.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT Sinar Sarana Agung Semarang



Sumber : PT Sinar Sarana Agung Semarang ,tahun 2020

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Sinar Sarana Agung

Disini yang dijelaskan hanya bagian sales saja dalam struktur organisasi sebab penelitian ini hanya bagian sales saja yang dibahas dan diteliti, sehingga tugas dan tanggung jawab unit kerja sales adalah sebagai berikut :

- ❖ Melakukan penjualan atau memasarkan produk
- ❖ Sebagai penghubung antara pelanggan toko dengan perusahaan
- ❖ Mencatat keluar masuk produk yang dipasarkan
- ❖ Membuat nota barang ,DO ,surat jalan ,kwitansi sebagai bukti transaksi antar toko dan perusahaan
- ❖ Menentukan jadwal pengiriman sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan dan permintaan dari toko-toko itu sendiri.
- ❖ Membuat daftar harga yang sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan perusahaan.

#### 4.3 Aspek Personalia

##### a. Jumlah Karyawan

Dari data yang diperoleh dari Bapak Anton selaku direktur PT SSA pada hari Rabu tanggal 5 Agustus 2020 ,jumlah seluruh karyawan PT Sinar Sarana Agung Semarang adalah sejumlah 20 orang. Perincian karyawannya adalah sebagai berikut:

<b>Direktur</b>	1 orang
<b>Administrasi</b>	3 orang
<b>Kepala Gudang</b>	1 orang
<b>Kepala Marketing</b>	1 orang

<b>Kepala Keuangan</b>	1 orang
<b>Staf Gudang</b>	5 orang
<b>Sales</b>	4 orang
<b>Sopir</b>	4 orang

Tabel 4.2 Perincian Jumlah Karyawan PT Sinar Sarana Agung Semarang

Sumber : PT Sinar Sarana Agung Semarang

#### b. Hari dan Jam Kerja

Karyawan bekerja dalam 1 harinya selama 8 jam kerja ,dengan waktu istirahat selama 1 jam dari hari Senin sampai Jumat. Khusus untuk hari sabtu jam kerja hanya 7 jam saja ,dengan waktu istirahat selama 1 jam. Perinciannya adalah sebagai berikut :

*Senin – Jumat* *Jam 08.00 – 16.00 WIB*

*Sabtu* *Jam 08.00 – 15.00 WIB*

#### 4.4 Pelaksanaan Pelatihan Karyawan Bagian Sales PT Sinar Sarana Agung

Pelaksanaan Pelatihan Karyawan Bagian Sales PT Sinar Sarana Agung ini merupakan pelatihan yang ditujukan untuk calon sales yang akan bergabung di PT Sinar Sarana Agung ( PT SSA ).Pelaksanaan pelatihan ini diadakan pada Bulan Juli 2020 pada tanggal 6 Juli sampai dengan tanggal 26 Juli 2020. Selanjutnya peneliti akan menjabarkan bagaimana tujuan pelatihan ini dilakukan hingga bagian akhir dari penelitian.

##### 4.4.1 Tujuan diadakan pelatihan bagi sales di PT SSA

PT SSA mengadakan pelatihan bagi sales yang baru mendaftar karena banyaknya toko-toko yang sudah menjalin kerjasama dengan PT SSA sebagai supplier barang besi beton mereka, dan oleh karena itu peneliti melakukan wawancara dengan

bapak Andhy selaku direktur PT Sinar Sarana Agung Semarang mengemukakan bahwa perlu untuk diadakan pelatihan bagi calon sales karena makin banyak toko-toko besi beton baru yang bermunculan pada saat ini dan juga banyaknya pembangunan rumah-rumah ,kawasan industri dan juga pembangunan lainnya yang membutuhkan besi beton sebagai dasar fondasi suatu bangunan. Diharapkan calon sales-sales ini bisa memasarkan produk besi beton PT SSA dan juga menjalin relasi dagang dengan toko-toko besi yang ada sehingga PT SSA bisa menjadi supplier atau penyedia besi beton bagi toko-toko besi lainnya. Lalu pelatihan ini dilakukan juga karena transaksi di toko-toko besi beton yang merupakan pelanggan dari PT SSA terutama di daerah Blora dan Pati ,maka dari itu tujuan untuk merekrut calon sales-sales baru untuk diberikan daerah wilayah keliling besi beton PT SSA terutama daerah yang sudah disebutkan tadi agar meringankan kerja sales PT SSA terutama di kota tersebut. Jadi pelatihan ini penting dilakukan agar calon sales akan lebih tertata dan rapi dalam melakukan transaksi antar perusahaan dengan toko dari transaksi awal pemesanan ,cek barang keluar masuk hingga pengiriman ,dapat menghadirkan produk berkualitas serta diharapkan mampu bersaing satu sama lain ,menghindari kesalahan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan , mampu menjaga relasi dengan toko-toko serta memiliki skill *selling* maupun penagihan dengan tepat dan yang terpenting mampu mengerti tugas dan bertanggungjawab pada *jobdesc* nya masing-masing.

Sehingga tujuan dilakukan pelatihan karyawan bagian sales di PT SSA adalah :

- a. Agar system kerja sales akan tertata , terstruktur , dan rapi terutama dalam transaksi jual beli maupun penagihan.
- b. Meminimalisir kesalahan yang dilakukan sales nantinya di lapangan
- c. Banyaknya toko-toko besi yang bermunculan sehingga membutuhkan sales-sales baru yang mengisi daerah-daerah yang ditentukan oleh PT SSA.

#### 4.4.2 Fokus Pelatihan Karyawan Bagian Sales

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Andhy selaku direktur PT SSA mengemukakan bahwa nantinya “Pelatihan untuk sales akan difokuskan ke 2 titik krusial yang biasa terjadi dalam kegiatan sales; Pertama, bagaimana sales menawarkan barang atau memasarkan barang PT SSA yang kebetulan saja barang utamanya tidak atau toko belum pesan dulu, dalam hal ini yaitu besi beton”. Biasanya jika toko yang dimasuki sales masih belum mau pesan maka sales yang bersangkutan akan langsung pindah ke toko lainnya, padahal jika masih berbicara dengan toko tersebut bisa saja ada kemungkinan toko akan melakukan pemesanan, mungkin saja toko tersebut tidak membutuhkan besi beton namun membutuhkan barang besi lainnya semisal stall kotak, ulir, profil dll. Jadi untuk bagian ini secara sederhana fokusnya lebih ke kemampuan *selling* atau bagaimana cara sales menjual produk PT SSA.

“Yang kedua adalah cara penagihan setelah pemberian tempo” kata bapak Andhy. Disini perlu diketahui bahwa pemberian tempo menurut aturan PT SSA yakni selama 3 minggu untuk pembelian besi beton, dan 1 minggu untuk pembelian barang besi. Mengapa pemberian tempo besi beton dan barang besi berbeda? Peneliti jelaskan kembali besi beton dan barang besi perbedaannya ialah bahwa besi beton merupakan besi yang digunakan untuk *main or primary construction* yang berarti bahan utama dalam melakukan suatu konstruksi seperti kaki kaki dasar untuk rumah, sedangkan barang besi lebih ke *secondary* atau lebih ke pelengkap suatu konstruksi, semisal galvallum, seng atap gembok besi, keran dll. Jadi nantinya yang dilihat adalah dipenagihannya. Biasanya toko itu setelah didatangi meminta penguluran waktu untuk membayar jatuh temponya. Nantinya akan terlihat apakah calon sales akan mengikuti alur toko yang meminta penguluran waktu, atau akan tetap menjalankan penagihan sesuai dengan peraturan perusahaan. Karena dalam penagihan ini bila tidak dilakukan dengan baik akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan dimana cashflow tidak akan berjalan dengan lancar, dan bisa mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan.

#### 4.4.3 Tahapan Administrasi Pemesanan Besi Beton PT Sinar Sarana Agung

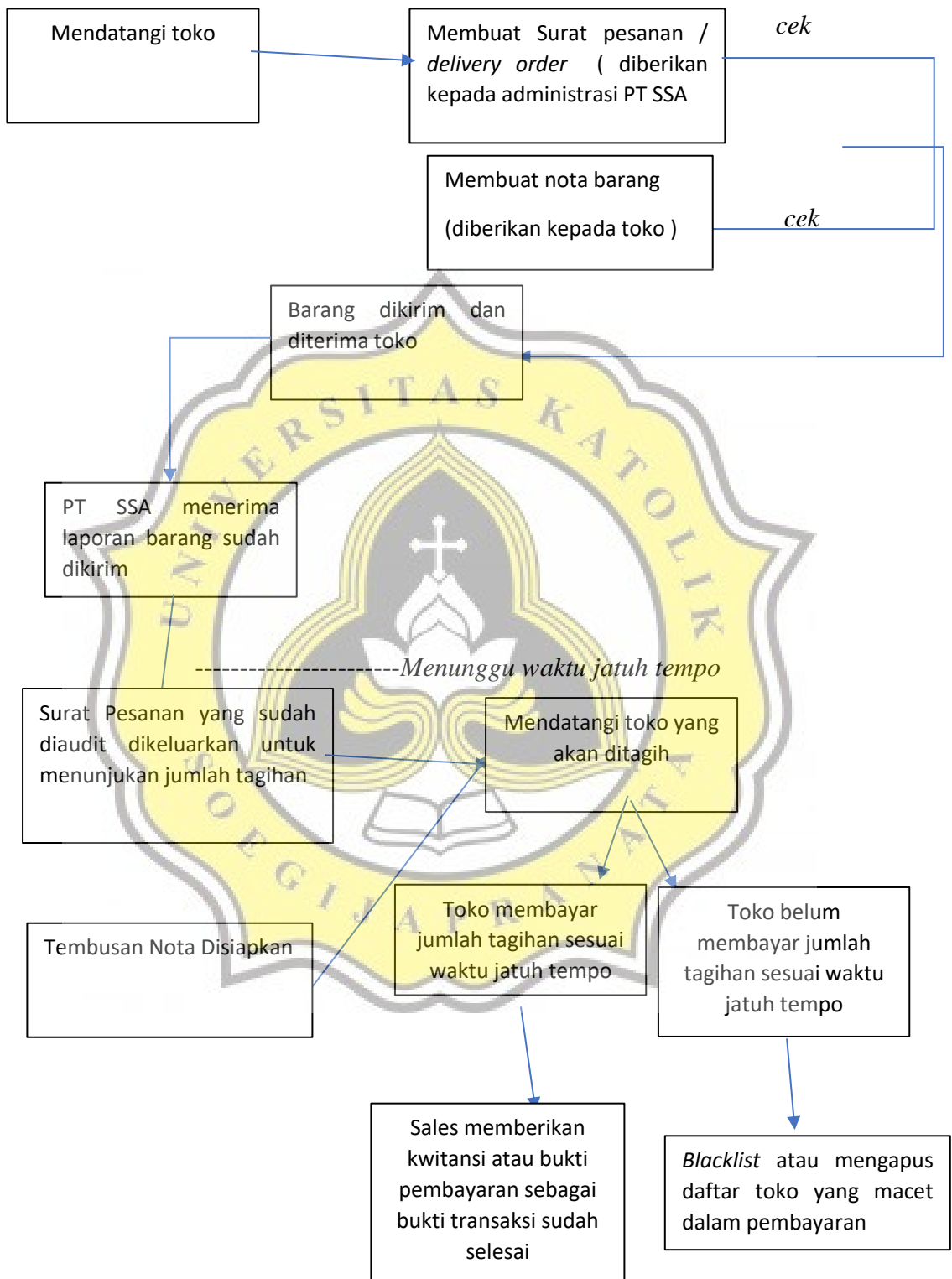
Administrasi merupakan langkah yang sangat penting bagi perusahaan ,karena dengan adminitrasi perusahaan akan mampu memahami dan menganalisa seberapa besar keuntungan ,kerugian ,persediaan ,jumlah barang masuk dan keluar ,serta hal-hal teknis lainnya yang akan menunjang kehidupan sebuah perusahaan. Administrasi penting karena perusahaan akan bias mengontrol baik didalam maupun diluar perusahaan. Disini peneliti akan menjelaskan bagaimana system administrasi PT SSA dalam melakukan pemesanan maupun melakukan penagihan.Peneliti akan membahas administrasi dari pemesanan terlebih dahulu.

Menurut informasi dari direktur PT SSA Bapak Andhy mengemukakan bahwa *“Dalam melakukan pemesanan harus terlebih dahulu membuat delivery order atau lebih sederhananya surat pesanan”*. Surat pesanan itu memiliki isi jumlah barang yang akan dipesan oleh toko.Setelah membuat surat pesanan selanjutnya sales akan memberikan kepada adminisitrasi PT SSA untuk diarsip dan dicatat sebagai order perusahaan. Setelah itu administrasi akan memerintahkan Gudang untuk menyediakan atau menyiapkan jumlah pesanan yang diinginkan toko ,serta selanjutnya bila sudah disiapkan maka barang siap dikirim ke toko yang bersangkutan.

Untuk penagihan pun ,sales akan mendatangi toko yang bersangkutan lalu melakukan pengecekan surat pesanan dan jumlah tagihan yang akan dibayar ,selanjutnya toko akan melakukan pendataan di buku catatan sales di nota barang dan juga akan membayar sesuai dengan jumlah yang ditagih. Setelah membayar sales maka akan memberikan nota barang yang sudah ditandai lunas dan diberi kwitansi pembayaran toko sebagai bukti bahwa toko tersebut sudah melakukan pelunasan.Bila toko yang bersangkutan tidak membayar sesuai tempo yang diberikan maka toko tersebut akan di *blacklist* oleh PT Sinar Sarana Agung.

Tahapan administrasi nya bisa dilihat digambar berikut ini :

Tahap Pemesanan dan Penagihan Besi Beton PT SSA





Gambar 4.4 : Bagan alur pengiriman dan penagihan besi beton PT Sinar Sarana Agung Semarang.

Sumber : PT Sinar Sarana Agung Semarang

#### 4.4.4 Calon Sales PT Sinar Sarana Agung Semarang

Pada tanggal 8-9 Juli 2020 kemarin PT Sinar Sarana Agung menerima berkas lamaran kerja oleh 2 orang calon sales ,yakni atas nama Bapak Mustain Kardiyono dan juga Bapak Ivan Nur Mulyadi.Kedua orang ini merupakan pelamar bagian sales di PT SSA ,dan sudah memasukan berkas lamaran sejak bulan Juni kemarin per tanggal 20 Juni 2020 menurut keterangan dari administrasi PT SSA dan Bapak Andhy selaku direktur PT SSA.

Bapak Mustain sendiri dulunya seorang staff gudang di PT Immanuel yang bergerak di bidang besi beton juga .Beliau sudah bekerja sebagai staff Gudang selama hamper 6 tahun ,dan juga sudah memahami betul dunia besi beton seperti apa.Saat ini Bapak Mustain sudah berstatus menikah dan juga pengalaman bekerja selain staff Gudang ialah sebagai pengurusan pengiriman di bidang besi beton juga di PT Immanuel.Bapak Mustain mengenyam Pendidikan terakhir yakni SMA dan sudah bekerja selama 10 tahun. Tujuan beliau mendaftar sales di PT SSA yakni memang ia ingin menjadi sales karena ia merasa bahwa bekerja sales sambil berkeliling merupakan minat nya dibanding harus bekerja dalam satu ruangan terus menerus setiap hari.

Selanjutnya ada Bapak Ivan Nur Mulyadi yang juga melamar bagian Sales di PT Sinar Sarana Agung Semarang.Beliau dulunya merupakan seorang sales juga tapi bergerak di bidang alat tulis.Bapak Ivan sekarang sudah menikah dan memiliki pengalaman juga di bidang salesman.Bapak Ivan ingin mendaftar salesman di bidang besi beton sebab kebetulan bapak ivan dahulu keluarganya dan teman-temannya banyak yang bekerja di proyek-proyek pembangunan ,dan beliau sendiri melihat untuk saat ini banyak proyek pembangunan yang sedang dilaksanakan ,oleh karena itu beliau mendaftar menjadi sales besi beton dengan harapan bisa membangun relasi bisnis yang

menguntungkan bagi beliau maupun rekan-rekannya yang hendak memesan besi beton untuk pembangunan.

#### 4.4.5 Tahapan Pelatihan Kayawan Bagian Sales

##### 4.4.5.1 Proses Perencanaan Pelatihan Karyawan Bagian Sales

Dalam perencanaanya langkah awal sudah ditentukan yakni menganalisis apa saja yang dibutuhkan perusahaan dalam menentukan pelatihan ini. PT SSA mengemukakan bahwa kebutuhan perusahaan saat ini adalah bertambahnya sumber daya manusia ( SDM ) yang bertujuan untuk meningkatkan omzet atau laba perusahaan. SDM yang baik akan menghasilkan atau meningkatkan mutu dan kualitas yang baik dan menguntungkan. Menurut informasi dari bapak Direktur PT SSA Bapak Andhy mengatakan bahwa *“khususnya pada area pantura timur terutama daerah Blora dan Pati merupakan omzet paling tinggi untuk PT SSA dan juga jumlah toko-toko pelanggan yang sangat banyak”*. Sampai saat ini hanya 1 sales saja yang mengurus area di Blora dan Pati, dan menurut data sales yang mengurus area tersebut sangat sibuk sekali hingga menyebabkan kesalahan-kesalahan teknis seperti input toko maupun *delivery order* dikarenakan terlalu banyaknya toko di kota atau area tersebut. Oleh karena itu PT SSA menentukan calon sales nantinya akan masuk ke area pantura timur untuk bisa mengimbangi sales yang sudah berada di area tersebut dan juga sales yang membantu di area tersebut mampu berkoordinasi dengan baik 1 sama lain serta cepat dan rapi dalam bertansaksi antar toko.

Untuk pelatihan nantinya 2 orang calon sales yakni Bapak Ivan Nur Mulyadi dan Bapak Mustain akan masuk ke 2 kota yang sudah dijelaskan sebelumnya yakni Bapak Ivan ke kota Pati dan Bapak Mustain ke kota Blora. Pelatihan nanti akan diarahkan untuk berkeliling dan menawarkan ke Toko-toko pelanggan PT SSA yakni Toko Besi Hastakarya di kota Pati serta Toko Besi Mitra di Kota Blora. Alasan mengapa dipilih 2 kota tersebut dan toko-toko tersebut karena 2 kota tersebut dan kedua toko tersebut merupakan pengambil atau yang mengorder besi beton sangat banyak dan

juga merupakan toko pelanggan PT SSA yang terkenal melakukan pembayaran sangat lambat. Oleh karena itu titik focus nantinya adalah apakah mampu para calon sales tersebut bisa membuat list order atau *delivery order* di Toko-toko tersebut akan tetapi bagian terpentingnya adalah menentukan tenggat jatuh tempo yang sesuai peraturan PT SSA serta melakukan penagihan dengan jelas ,rapi ,dan terstruktur.

#### 4.4.5.2 Menentukan Jenis Pelatihan

Pelatihan karyawan bagian sales dilakukan dengan menggunakan pelatihan langsung lapangan ,secara teoritis pelatihan ini masuk ke *on the job training*. *On the job training* merupakan implementasi secara sistematis dan sinkronisasi antara program pelatihan dengan keahlian yang diperoleh melalui kegiatan kerja secara langsung di lapangan untuk mencapai tingkat keahlian tertentu. Dalam hal ini pelatihan bagi calon sales untuk tingkat keahlian dalam kegiatan pemasaran seperti memasarkan produk maupun penagihan. Untuk secara teori tentu akan disampaikan pada saat sesudah penerimaan berkas rekrutmen calon sales, jadinya calon sales yang berkasnya diterima maka akan mengikuti semacam pembekalan teori dalam kegiatan dunia salesman. Dari pelatihan secara teori tersebut maka akan berlanjut ke Pelatihan lapangan secara langsung yang berarti pelatihan di PT SSA ini menggunakan metode atau jenis pelatihan *on the job training*.

#### 4.4.5.3 Proses Pelaksanaan Pelatihan Karyawan Bagian Sales

Setelah menentukan kebutuhan perusahaan akan sales-salesnya yang akan ditempatkan maupun bekerja disuatu area yang ditentukan perusahaan, kemudian direktur ,kepala marketing yang sudah mendesain sebuah pelatihan dan disepakati bersama maka selanjutnya akan dilaksanakan pelatihan karyawan bagian sales.

Untuk pelaksanaan pelatihan yang pertama tentunya mengikuti pelatihan secara teoritis yang dilaksanakan di kantor PT SSA pada tanggal 11 Juli 2020. Pelatihan dilakukan dan diberikan langsung oleh pelatih dan juga sekaligus merangkap menjadi direktur PT SSA yakni Bapak Andhy dan juga kepala marketing PT SSA Bapak

Santoso. Pelatihan ini secara teori ini menjelaskan yang pertama yakni tahapan administrasi dari PT SSA seperti yang sudah dijelaskan di atas, bagaimana cara menulis nota surat pesanan DO dan juga surat jalan, kemudian dilanjutkan ke pentingnya kemampuan marketing calon sales dalam melaksanakan atau melakukan transaksi antar toko-toko besi beton. Pelatihan ini menjelaskan bagaimana cara memasuki toko-toko baru maupun toko-toko yang sudah menjadi pelanggan PT SSA, cara memasarkan produk serta bagaimana melakukan penagihan yang sudah jatuh tempo, dan untuk teknis menjelaskan juga bagaimana pelatihan nanti secara praktek dilakukan, memberi arahan dalam pelatihan lapangan di toko besi yang akan dituju, peraturan-peraturan yang ada di PT SSA seperti jam dan hari kerja, pengenalan anggota PT SSA dan bagian-bagiannya, tata tertib perusahaan, penjelasan mengenai produk-produk PT SSA dan juga memahami SOP ( Standar Operasional Perusahaan ) milik PT SSA.

Selanjutnya setelah pelatihan secara teoritis yang sudah dilaksanakan di kantor PT SSA maka mulai melakukan pelatihan secara lapangan yakni berkeliling dengan sales senior. Disini akan peneliti bahas pertama pelatihan calon sales atas nama Bapak Ivan Nur Mulyadi dengan didampingi sales senior Bapak Doni pada tanggal 13-15 Juli 2020 ke kota Pati. Bapak Ivan mulai keliling yakni di Toko Besi Hastakarya, yang dimana Toko Besi ini memang terkenal dengan order Besi Beton sangat banyak dan menuntut waktu pengiriman dengan cepat, juga merupakan pelanggan lama PT SSA. Di Toko Besi Hastakarya bapak Ivan memperkenalkan diri sebagai calon sales untuk area Pati dan sekitarnya. Toko Besi Hastakarya memberi tahu bahwa stok besi beton masih penuh dan belum bisa order lagi, tetapi Bapak Ivan menawarkan juga produk barang besi lainnya milik PT SSA yakni stall kotak ukuran 16 cm dan juga Ulir, kebetulan stok Toko Besi Hastakarya juga tinggal sedikit untuk barang tersebut dan setelah proses tawar menawar barang kemudian Toko Besi Hastakarya memesan stall kotak sebanyak 100 buah. Harga yang ditawarkan Bapak Ivan pun juga sudah sesuai dengan pajak. Bapak Ivan memberikan waktu tempo selama 1 minggu untuk

pembayaran barang besi yang diorder dan diharapkan pada tanggal 23 Juli 2020 sudah bisa membayar orderan PT SSA.

Untuk penagihan di Toko Besi Hastakarya pun bapak Ivan mendatangi kembali toko tersebut pada tanggal 23 Juli 2020 Pukul 10.00 dan mulai melakukan penagihan. Toko Besi Hastakarya disini meminta kembali uluran waktu selama 3 hari dikarenakan pimpinan Toko besi tersebut belum menyiapkan uang tagihan order barang besi ,dikarenakan admin Toko Besi tersebut belum menyampaikan ke bosnya dan belum membuat pembukuan atas pembelian yang dilakukan. Bapak Ivan kemudian menunggu admin melakukan pembukuan atas pembelian dan bapak Ivan langsung menelpon bos dari Toko Besi Hastakarya untuk menjelaskan bahwa hari ini telah jatuh tempo pembayaran barang besi. Kemudian pukul 12.04 Bapak Ivan telah menerima uang penagihan dari Toko Besi Hastakarya dan membuat kwitansi sebagai tanda bukti pembayaran dilakukan secara tunai.

Selanjutnya untuk pelatihan arah kota Blora di Toko Besi Mitra oleh calon sales PT SSA atas nama Bapak Mustain dan Sales Senior Bapak Rudy Setioputro ,pada tanggal 20-22 Juli 2020. Toko Besi Mitra sendiri merupakan salah satu toko besi terbesar di kota Blora dan juga merupakan pengorder besi beton terbanyak bagi PT SSA. Toko Besi Sumber Jaya sendiri menurut informasi dari Bapak Andhy selaku direktur PT SSA mengatakan bahwa *“Toko Besi Mitra memang terkenal dalam ordernya yang sangat menekan harga namun dalam pembayaran sangat disiplin dan juga sebelum jatuh tempo sudah dibayar terlebih dahulu”*. Setelah melakukan perjalanan dari Semarang dan menuju ke Blora ,akhirnya tiba di Toko Besi Mitra . Bapak Mustain pun memperkenalkan diri sebagai calon sales yang akan menangani area Blora termasuk nantinya Toko Besi Mitra. Setelah memperkenalkan diri bapak Mustain mulai menawarkan besi beton produk PT SSA dan juga barang besi yang dijual oleh PT SSA. Dari menawarkan order tersebut Toko Besi Mitra mengemukakan bahwa mereka membutuhkan besi 16” dan besi 14” dikarenakan banyaknya pembangunan rumah subsidi di daerah Mentingan yang notabene dekat dengan Toko

Besi Mitra Blora. Saat melakukan order pun Bapak Mustain memberi List Harga Besi Beton terbaru per Juli 2020 yakni bahwa besi 14 dan 16 seharga Rp 178.000,- dan Rp 193.000,- per batang. Toko Besi Mitra ingin mengambil sebanyak 1000 batang masing-masing 500 batang, namun menego harga per batang. Pihak Toko Besi Mitra menego menurut informasi sebesar Rp 170.000,- untuk besi 14 dan Rp 185.000,- untuk besi 16. Akhirnya tercapai kesepakatan bahwa nego terjadi di harga Rp 170.000,- untuk besi 14 dan untuk besi 16 di harga Rp 190.000,-. Setelah itu Bapak Mustain memberi tempo 3 minggu setelah barang dikirim.

Untuk penagihan di toko besi Mitra pun saat proses *delivery order* selesai dan sudah melakukan pengiriman, maka Toko Besi Sumber Jaya langsung membayar tempo yang sudah diberikan dan sesuai dengan jumlah tagihan yang ada. Perlu diketahui tanggal 20 Juli 2020 memesan, dan kemudian tanggal 27 Juli 2020 sudah langsung dibayar cash atau tunai. Setelah membayar pun Bapak Mustain memberikan bukti pembayaran dan juga mengucapkan terima kasih kepada Toko Besi Mitra atas melakukan order di PT SSA. Namun setelah melakukan penagihan Bapak Mustain tidak langsung pergi meninggalkan toko tersebut tetapi masih berbincang-bincang dengan pemilik toko.

Setelah proses pelatihan dilakukan secara teori maupun praktek lalu calon sales yakni bapak Ivan dan bapak Mustain serta sales senior yang mendampingi yakni bapak Rudy dan bapak Doni Kembali ke PT SSA dan sales senior yang mendampingi memberikan data pelatihan kepada Direktur PT SSA dan Kepala Marketing PT SSA untuk menjadi catatan pelatihan dan dasar untuk hasil pelatihan.

#### 4.4.5.4 Hasil Pelatihan Karyawan Bagian Sales

Setelah menjalankan proses pelatihan yang berlangsung di PT SSA secara teori oleh Bapak Andhy selaku Direktur PT SSA dan Bapak Santoso selaku Kepala Marketing / Supervisor PT SSA dan juga pelatihan lapangan yakni dengan keliling bersama sales senior yang sudah ditentukan perusahaan, dan juga melakukan kegiatan

salesman yakni menjual ,menawarkan dan menagih maka selanjutnya adalah menentukan hasil pelatihan yang dimana hasil tersebut akan menentukan apakah calon sales tersebut akan diterima atau ditolak untuk bergabung kedalam PT SSA. Disini fokus pelatihan bagi calon sales adalah kemampuan *selling* atau penjualan yang baik ,cara menawarkan produk dengan jelas dan melakukan penagihan sesuai waktu jatuh tempo yang diberikan serta intrapersonal dari calon sales. Indikator penilaian dari PT SSA untuk menerima calon sales yang ada yakni kemampuan *selling* dan cara penagihan apakah sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Pertama dari calon sales dari area kota Pati , Bapak Ivan Nur Mulyadi.Di pelaksanaan pelatihan tadi Bapak Ivan mampu menawarkan barang besi milik PT SSA yang notabene bukan barang primer dari PT SSA yakni besi beton. Inti dari pelatihan yang dilakukan bapak ivan adalah ,dalam *selling* bapak ivan tetap tidak menyerah dalam menjual besi beton,walaupun toko besi hastakarya tetap belum bisa order karena masih ada stok dan juga bapak ivan mencoba untuk menawarkan barang besi lainnya. Untuk kasus seperti itu biasanya rata-rata sales yang sudah menawarkan produk kemudian yang ditawarkan mengatakan belum order biasanya akan mengakhiri pembicaraan ,akan tetapi Bapak Ivan tetap mencoba menawarkan barang besi yang notabene merupakan produk sekunder dari PT SSA yang berfokus pada besi beton. Bapak Ivan memiliki kemampuan untuk memutar otak dengan baik dan juga tidak menyerah walaupun toko belum order. Bapak Ivan mencoba menawarkan barang sekunder barang-barang besi ke toko besi hastakarya dan hasilnya pun setelah melalui tawar menawar akhirnya toko besi hastakarya pun mengorder barang besi tersebut. Dalam penagihan pun Bapak Ivan dengan sabar menunggu toko besi hastakarya dalam menyiapkan uang tagihan yang sudah jatuh tempo, walaupun yang mengurus keuangan toko besi tersebut belum memberitahu pimpinan bila ada tagihan yang akan jatuh tempo. Di titik ini Bapak Ivan mampu menjalankan penagihan dengan baik dan sangat sabar dalam menunggu Toko Besi Hastakarya melakukan pemberesan administrasi dan membayar uang tagihan tersebut , dan bahkan pihak bos toko besi

tersebut sampai menelpon bapak Andhy selaku direktur PT SSA untuk meminta maaf atas kejadian tersebut dan mengucapkan terimakasih karena salesnya PT SSA sudah mau menunggu.

Kedua dari Bapak Mustain dari area Pantura Timur di Kota Blora di Toko Besi Mitra. Pada pelatihan di toko ini ,letak point disini adalah bapak Mustain tidak serta merta langsung memutuskan harga sepihak namun juga meminta saran dengan sales senior untuk memberi arahan untuk harga yang terbaik dan toko besi Mitra pun akhirnya menyetujui harga tersebut. Bapak Mustain pun memutuskan di harga nego sekian pun ia menanyakan kepada Bapak Rudy selaku sales senior yang mendampingi ,apakah pantas diharga sekian dan Bapak Rudy pun memberi saran agar besi 16 jangan terlalu banyak kurang sebab untuk pembelian besi 16 memang harga masih tinggi. Untuk penagihan pun Bapak Mustain tidak langsung serta merta pergi setelah mendapat uang tagihan, akan tetapi masih berbincang-bincang dengan pemilik toko besi, di satu sisi menghargai karena sudah membayar tagihan dengan tepat waktu ,disisi yang lain ingin lebih mengenal toko tersebut dan menjaga relasi antara bapak mustain ,PT SSA ,dan juga toko besi Sumber Jaya.

Dari hasil pelaksanaan pelatihan tersebut maka akhirnya Bapak Andhy selaku Direktur PT SSA Bersama Bapak Santoso selaku kepala Marketing pada tanggal 30 Juli 2020 ,memutuskan untuk menerima Bapak Mustain dan Bapak Ivan atas dasar penilaian yang sudah dijelaskan di penjelasan tadi. Point dari hasil pelatihan yang diadakan di PT SSA adalah :

- a. Calon sales sudah mengikuti pelatihan dari tahapan pertama yakni memenuhi berkas administrasi
- b. Mengikuti pelaksanaan pelatihan secara teori , yakni memahami yang dijelaskan atau disampaikan oleh Direktur PT SSA dan juga Kepala Marketing PT SSA seperti tahapan administrasi yang menjelaskan hal-hal yang dilakukan saat terjadi transaksi seperti penulisan nota surat jalan ,DO ,dan surat pesanan



serta alur administrasi di PT SSA serta menjelaskan teknis pelatihan secara praktek lapangan.

- c. Pelaksanaan pelatihan di lapangan untuk calon sales , focus pelatihan di kemampuan *selling / marketing* yang terus mencoba menawarkan barang-barang walaupun ditolak awalnya dan terus menekan harga namun tetap berusaha menawarkan produk-produk lainnya serta menego harga hingga akhirnya berhasil transaksi.
- d. Kemampuan penagihan pun sudah sesuai yang diinginkan PT SSA yaitu tetap mengikuti arahan yang ditetapkan oleh perusahaan , sesuai dengan tanggal jatuh tempo dan juga sesuai prosedur dalam proses penagihan.

Dengan hasil pelatihan tersebut maka diharapkan berguna dalam perusahaan untuk menentukan kriteria calon sales yang akan bergabung di PT Sinar Sarana Agung Semarang.

