

LAMPIRAN:

Wawancara dengan Kepala Cabang:

1. Menurut Anda bagaimana dasar penentuan target sales pada perusahaan ini?

Jawab: sesuai dengan level pendidikannya, yaitu :

S0 = Memiliki target penjualan 8 unit mobil/6 bulan

S1 = Memiliki target penjualan 12 unit mobil/6 bulan

S2 = Memiliki target penjualan 18 unit mobil/6 bulan

S3 = Memiliki target penjualan 24 unit mobil/6 bulan

2. Menurut Anda bagaimana realisasi target sales pada perusahaan ini?

Jawab: masih butuk karena kebanyakan tidak capai target, kebanyakan mereka yang S1 karena sebagian besar adalah Sarjana.

3. Menurut Anda bagaimana reward dari perusahaan ini jika sales mencapai target?

Jawab:

Bagi sales yang memenuhi target, maka perusahaan memberikan *reward* atau bonus sebesar Rp 250.000 setiap 6 bulan sekali.

4. Menurut Anda bagaimana punishment dari perusahaan ini jika sales tidak mencapai target?

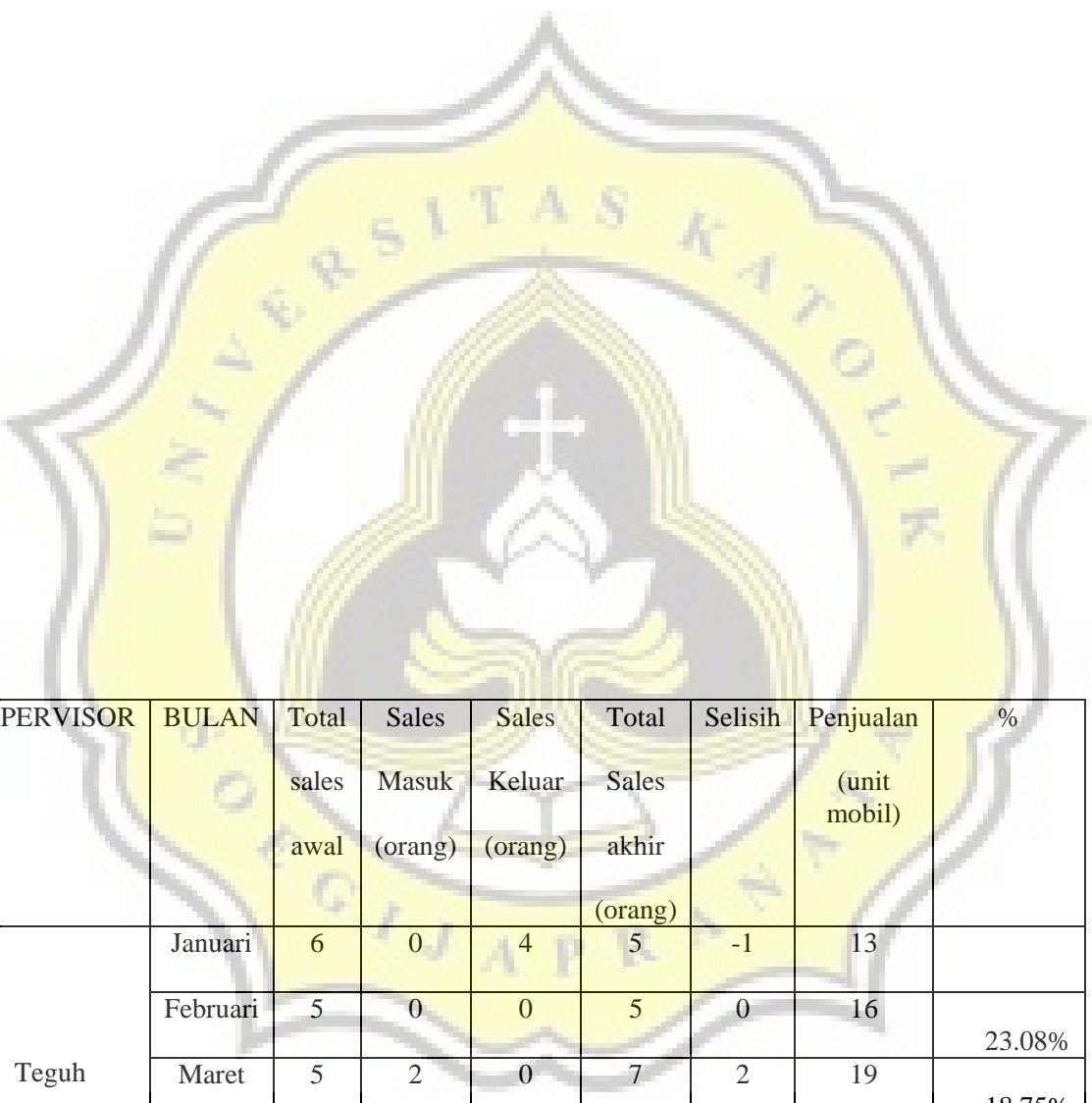
Jawab:

Untuk *punishment* sudah tegas yaitu jika setelah 6 bulan tidak memenuhi target 80% maka akan dikeluarkan.

5. Menurut Anda berapa kira-kira kerugian perusahaan jika sopir terus menerus melakukan kecurangan nota bensin?

Jawab:

Kira-kira Rp 20.000-30.000 per mobil.



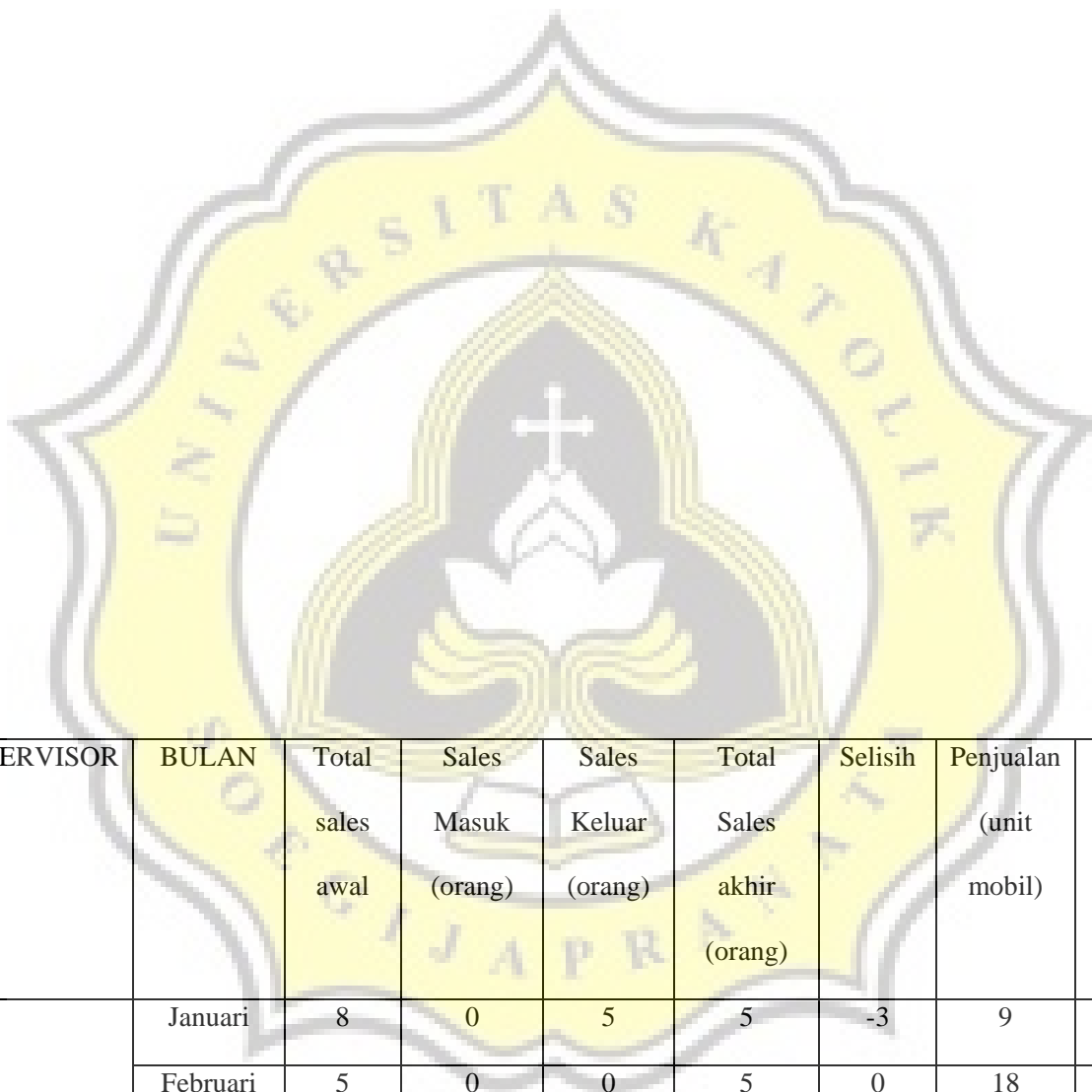
| SUPERVISOR | BULAN | Total sales awal | Sales Masuk (orang) | Sales Keluar (orang) | Total Sales akhir (orang) | Selisih | Penjualan (unit mobil) | % |
|--------------------|----------|------------------|---------------------|----------------------|---------------------------|---------|------------------------|---------|
| Teguh Wayudhiyanto | Januari | 6 | 0 | 4 | 5 | -1 | 13 | |
| | Februari | 5 | 0 | 0 | 5 | 0 | 16 | 23.08% |
| | Maret | 5 | 2 | 0 | 7 | 2 | 19 | 18.75% |
| | April | 7 | 0 | 0 | 7 | 0 | 17 | -10.53% |
| | Mei | 7 | 0 | 0 | 7 | 0 | 20 | 17.65% |
| | Juni | 7 | 2 | 0 | 9 | 2 | 18 | -10.00% |

| | | | | | | | | |
|--|------|---|---|---|---|---|----|---------|
| | Juli | 9 | 0 | 0 | 9 | 0 | 17 | -5.56% |
| | Ags | 9 | 0 | 0 | 9 | 0 | 15 | -11.76% |
| | Sept | 9 | 0 | 0 | 9 | 0 | 19 | 26.67% |
| | Okt | 9 | 0 | 0 | 9 | 0 | 20 | 5.26% |
| | Nov | 9 | 0 | 0 | 9 | 0 | 18 | -10.00% |
| | Des | 9 | 0 | 0 | 9 | 0 | 17 | -5.56% |



| SUPERVISOR | BULAN | Total sales awal | Sales Masuk (orang) | Sales Keluar (orang) | Total Sales akhir (orang) | Selisih | Penjualan (unit mobil) | % |
|-----------------|----------|------------------|---------------------|----------------------|---------------------------|---------|------------------------|---------|
| Kun Noor Salimi | Januari | 8 | 0 | 3 | 7 | -1 | 3 | |
| | Februari | 7 | 0 | 0 | 7 | 0 | 16 | 433.33% |
| | Maret | 7 | 0 | 2 | 5 | 2 | 12 | -25.00% |
| | April | 5 | 2 | 0 | 7 | 2 | 10 | -16.67% |
| | Mei | 7 | 0 | 0 | 7 | 0 | 9 | -10.00% |
| | Juni | 7 | 2 | 0 | 9 | 2 | 12 | 33.33% |
| | Juli | 9 | 0 | 1 | 8 | 1 | 11 | -8.33% |
| | Ags | 8 | 0 | 1 | 7 | 1 | 12 | 9.09% |
| | Sept | 7 | 0 | 2 | 5 | 2 | 10 | -16.67% |

| | | | | | | | | |
|--|-----|---|---|---|---|---|---|---------|
| | Okt | 5 | 0 | 2 | 3 | 2 | 8 | -20.00% |
| | Nov | 3 | 0 | 0 | 3 | 0 | 7 | -12.50% |
| | Des | 3 | 0 | 0 | 3 | 0 | 5 | -28.57% |



| SUPERVISOR | BULAN | Total sales awal | Sales Masuk (orang) | Sales Keluar (orang) | Total Sales akhir (orang) | Selisih | Penjualan (unit mobil) | % |
|--------------|----------|------------------|---------------------|----------------------|---------------------------|---------|------------------------|---------|
| Angga Kurnia | Januari | 8 | 0 | 5 | 5 | -3 | 9 | |
| | Februari | 5 | 0 | 0 | 5 | 0 | 18 | 100.00% |
| | Maret | 5 | 3 | 0 | 8 | 3 | 15 | -16.67% |
| | April | 8 | 2 | 0 | 10 | 2 | 14 | -6.67% |
| | Mei | 10 | 0 | 0 | 10 | 0 | 23 | 64.29% |

| | | | | | | | | |
|--|------|----|---|---|----|---|----|---------|
| | Juni | 10 | 0 | 0 | 10 | 0 | 18 | -21.74% |
| | Juli | 10 | 0 | 0 | 10 | 0 | 20 | 11.11% |
| | Ags | 10 | 0 | 1 | 9 | 1 | 19 | -5.00% |
| | Sept | 9 | 0 | 2 | 7 | 2 | 17 | -10.53% |
| | Okt | 7 | 0 | 0 | 7 | 0 | 15 | -11.76% |
| | Nov | 7 | 0 | 0 | 7 | 0 | 14 | -6.67% |
| | Des | 7 | 0 | 0 | 7 | 0 | 12 | -14.29% |

Sumber : Evaluasi Sales Force KZU Sudirman

