

Pertemuan 11

**Menentukan
Jumlah Tenaga Penjualan**

Disarikan dari Basu Swasta



Metode Penentuan

- Metode beban Kerja
- Metode Incremental
- Metode Potensi Penjualan



Metode Beban Kerja

Asumsi :

- Semua tenaga penjualan memiliki beban kerja yang sama
- Manajemen/pemilik telah menentukan jumlah kunjungan yang paling ekonomis untuk setiap kelompok pembeli

1. Mengelompokkan pembeli, baik pembeli yang ada maupun pembeli potensial, ke dalam ukuran kelas menurut volume penjualan tahunan mereka.

Kelas I (besar) = 160 nama/calon pembeli.

Kelas II (sedang) = 250 nama/calon pembeli

Kelas III (kecil) = 535 nama/calon pembeli

2. Menentukan lamanya waktu yang diperlukan untuk seluruh kunjungan pada masing-masing kelas.

Kelas I: 70 menit per kunjungan x 50 kunjungan per tahun = 58,3 jam/tahun

Kelas II: 35 menit kunjungan x 25 kunjungan per tahun = 14,6 jam/tahun

Kelas III: 20 menit per kunjungan x 15 kunjungan per tahun = 5 jam/tahun



Metode Beban Kerja

3. Menghitung jumlah seluruh beban kerja yang diperlukan untuk melayani seluruh pembeli.

| | | |
|--|---|------------|
| Kelas I: 160 calon pembeli x 58,3 jam per tahun | = | 9.328 jam |
| Kelas II: 250 calon pembeli x 14,6 jam per tahun | = | 3.650 jam |
| Kelas III: 535 calon pembeli x 5 jam per tahun | = | 2.675 jam |
| | | <hr/> |
| Jumlah | = | 15.653 jam |

4. Menentukan jumlah jam kerja (wajar) yang dilakukan per orang.

Jam kerja per tahun = 40 jam per minggu x 48 minggu = 1.920 jam

5. Membagi jumlah jam kerja yang tersedia per penjual sesuai dengan tugasnya.

| | | |
|------------------------|-------------------|-----------|
| Tugas penjualan | = 45% x 1.920 jam | = 864 jam |
| Tugas diluar penjualan | = 30% x 1.920 jam | = 576 jam |
| Waktu di perjalanan | = 25% x 1.920 jam | = 480 jam |
| | <hr/> | <hr/> |
| | 100% | 1.920 jam |

6. Menghitung jumlah tenaga penjualan yang diperlukan (= X)

$$X = \frac{15.653 \text{ jam}}{864 \text{ jam}} = 18 \text{ orang penjual (dibulatkan)}$$



Metode Incremental

Laba bersih akan meningkat apabila, tambahan tenaga penjualan dapat mengakibatkan kenaikan pendapatan yang melebihi kenaikan biayanya.

Asumsi ;

Ada hubungan erat antara upaya penjualan dengan hasil penjualan

Volume penjualan cukup sensitif terhadap perubahan tenaga penjualan

Personal selling merupakan alat utama dalam penjualan

Manajer perusahaan “ABC” telah mengakui bahwa jumlah penjualannya berubah-ubah karena banyaknya tenaga penjualan yang digunakan juga berubah-ubah tetapi perubahannya sebanding, yaitu sebesar 55% dari penjualan. Masing-masing tenaga penjualan dari perusahaan tersebut menerima gaji tetap Rp 20.000,00 per bulan per orang, atau Rp 240.000,00 per tahun per orang dan tambahan komisi sebesar 5% daari volume penjualan yang dicapainya. Mereka juga menerima biaya perjalanan dan cadangan sebesar Rp 25.000,00 per tahun. Pada saat itu perusahaan baru memiliki 10 orang penjual dan masih memerlukan tambahan lagi. Telah diperkirakan bahwa tambahan tersebut akan mengakibatkan peningkatan pada volume penjualan, harga pokok dan laba kotornya. Perkiraan ini dapat dilihat pada Tabel 9.1.



Metode Incremental

| Dengan tambahan tenaga penjualan ke | Tambahan | | |
|-------------------------------------|------------------|---------------|---------------|
| | Volume penjualan | Harga pokok | Laba kotor |
| 11 | Rp 1.450.000,00 | Rp 797.500,00 | Rp 652.500,00 |
| 12 | 1.125.000,00 | 618.750,00 | 506.250,00 |
| 13 | 1.000.000,00 | 550.000,00 | 450.000,00 |
| 14 | 375.000,00 | 206.250,00 | 168.750,00 |

| Tabahan Tng Penjualan ke- | Laba kotor - Gaji | - | Komisi | - | Transportasi = Laba bersih |
|---------------------------|-------------------|---------|--------|--------|----------------------------|
| 11 | 625.500 | 240.000 | 72.500 | 25.000 | = 315.000 |
| 12 | 506.250 | 240.000 | 56.250 | 25.000 | = 185.000 |
| 13 | 450.000 | 240.000 | 50.000 | 25.000 | = 135.000 |
| 14 | 168.750 | 240.000 | 18.750 | 25.000 | = - 115.000 |

Jadi, tambahan tenaga penjualan yang optimal adalah sampai dengan tenaga penjualan ke-13, bila ditambah lagi justru akan rugi (negatif)



Metode Potensi Penjualan

Megakomodir produktifitas tenaga penjualan, dalam penentuan jumlah tenaga penjualan yang diperlukan.

$$\text{Rumus : } J = \frac{V}{P} + T(V/P)$$

$$\text{Atau } J = \frac{V}{P} (1 + T)$$

- J : Jumlah tenaga penjualan yang diperlukan
- V : Volumen penjualan yang diperkirakan
- P : Produktivitas dari seorang tenaga penjualan yg diperkirakan
- T : Tingkat perputaran tenaga penjualan yang diperkirakan (%)



Metode Potensi Penjualan

Contoh :

Sebuah PT meramalkan penjualan di periode berikutnya : Rp 2 juta
Perkiraan produktivitas per tenaga penjualan : Rp 200 rb
Tingkat perputaran tenaga kerja : 20%

Jawab :

$$\begin{aligned} \text{Rumus : } J &= \frac{2 \text{ juta}}{200 \text{ ribu}} (1 + 20\%) \\ &= 10 \times 1,2 \\ &= 12 \text{ orang} \end{aligned}$$

