

## ABSTRACT

*Many companies face a classic problem in sales people's turn-over or under-target because of incompetency of sales people or highly unreasonable sales target. On the other side, management has a perception that the sales people they have are incompetence and more recruitment for sales people is not reasonable with cost and budget. If the company can not determine the sales force size, it will make a bad culture and business would not run properly. Through this research, the simply formulation will be applied at Jakarta Branch of a general insurance company LIGI (JLIGI) to their sales force at the existing condition and including in 2011. The formulations that will be applied for JLIGI are using breakdown method, workload method, and incremental method. Those three methods have each advantage and disadvantage, whereas breakdown method is a simple and general method, workload method is a more structural method and incremental method needs cost and profitability analysis of the years.*

**Keywords:** *sales person, sales target, time allocation, productivity per sales person*

## ABSTRAK

*Kendala yang dihadapi oleh kebanyakan perusahaan untuk armada penjualannya adalah tingkat turnover karyawan yang tinggi atau tidak tercapainya target penjualan karena armada penjualan yang tidak kompeten atau target yang ditentukan terlalu tinggi. Di lain pihak, adanya anggapan dari pihak manajemen bahwa armada penjualan tidak kompeten dan permintaan terhadap penambahan sumber daya manusia dirasakan sebagai pemborosan biaya. Melalui penelitian ini, penulis hendak melakukan perumusan sederhana terhadap program penjualan di cabang Jakarta perusahaan asuransi umum LIGI (JLIGI) terhadap armada penjualan yang dimiliki termasuk perencanaan di tahun 2011. Salah satu perumusan yang dilakukan adalah menentukan banyaknya armada penjualan yang perlu diperhitungkan oleh JLIGI dari tahun ke tahun, dengan metode penguraian (breakdown method), metode beban pekerjaan (workload method) dan metode penambahan (incremental method). Pada penerapan ketiga metode tersebut masing-masing mempunyai kelebihan dan kekurangan, di mana metode penguraian merupakan metode yang paling sederhana, metode beban pekerjaan merupakan metode yang lebih terstruktur dan metode penambahan memerlukan analisis biaya dan tingkat profitabilitas dalam tahun bersangkutan.*

**Kata kunci:** *tenaga penjual, target penjualan, alokasi waktu, profuktifitas per tenaga penjual*