

## RINGKASAN

JOKO PRIYANTO●. NIM : 04.832.0171. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area mengajukan judul skripsi "STRATEGI PENJUALAN MELALUT SISTEM DIRECT SALES REPRESENTATIVE (DSR) DI PT. SUMANIRA REKAGRAHA CIPTATAMA CABANG MEDAN.

(Drs. H. Jhon Hardy, Msi selaku pembimbing I dan H. Syahriandy SE, Msi selaku pembimbing II)

PT. Sumanira Rekagraha Ciptatama merupakan suatu badan usaha berbentuk perseroan terbatas yang bergerak dalam bidang usaha penyediaan jasa tenaga kerja penjualan dengan bermitra kepada perusahaan perbankan.

Permasalahan yang dibahas adalah seberapa besar pengaruh atau dampak yang dihasilkan dengan memanfaatkan jasa tenaga penjualan pihak ketiga dalam hal ini *Direct Sales Representative (DSR)* PT. Sumanira Rekagraha Ciptatama dalam meningkatkan penjualan produk Personal Loan (PL) di ABN AMRO Bank Cabang Medan.

Metode penelitian dilakukan mencakup pengumpulan data melalui pertanyaan-pertanyaan dengan pendekatan wawancara langsung dengan agency manager, administrasi staff dan para tenaga penjual serta melihat data basil penjualan yang diperoleh selama Tahun 2003, 2004 serta tahun 2005 selama satu semester.

Kemudian metode penelitian dikembangkan menjadi 2 hipotesis. Hipotesis 1 : Terdapat hubungan yang kuat antara strategi penjualan yang dilakukan dengan tingkat atau gaya hidup dari masyarakat Medan yang menuju masyarakat metropolitan dimana gaya hidup atau pola masyarakat yang cenderung konsumtif. Hipotesis 2 : Terdapat hubungan yang kuat antara strategi penjualan yang dilakukan dengan tingkat kebutuhan masyarakat akan pinjaman mudah tanpa proses yang berbelit – belit dan tanpa menggunakan jaminan

Temuan penting dari penelitian tersebut tertuang dalam perumusan masalah antara lain :

1. Mengingat luas areal Kota Medan dan persaingan dalam bidang jasa perbankan yang cukup kompetitif dewasa ini
2. Semakin banyak bank asing maupun bank lokal yang memanfaatkan tenaga penjualan dari pihak ketiga atau biasa disebut juga pihak *agency*
3. Karena keterbatasan sumber daya manusia khususnya tenaga penjualan pada Bank Asing maupun Bank lokal
4. Strategi penjualan melalui sistem *Direct Sales Representative (DSR)* yang dilakukan sudah cukup memadai
5. Strategi penjualan melalui sistem *Direct Sales Representative (DSR)* yang dilakukan ternyata memberikan dampak positif kepada peningkatan penjualan khususnya produk yang dimiliki ABN AMRO Bank

6. Strategi penjualan melalui sistem *Direct Sales Representative (DSR)* yang dilakukan ternyata mampu menyerap ratusan tenaga kerja baru sehingga dapat membantu program pemerintah mengurangi tingkat pengangguran.

Detail penelitian dengan lengkap dapat dibaca secara keseluruhan dalam Bab I sampai dengan Bab IV

