

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

TUGAS AKHIR

PERANAN SALESMAN PADA PT. SARANA PANGAN MADANI PEKANBARU

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Muda (A.Md)
Pada Program Studi DIII Manajemen Perusahaan*



OLEH:

AL AMIN WICAKSONO

NIM. 01970213210

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2023**



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

Nama : Al Amin Wicaksono
 NIM : 01970213210
 Program Studi : DIII Manajemen Perusahaan
 Judul : Peranan Salesman Pada PT. Sarana Pangan Madani
 Pekanbaru
 Hari/Tanggal Ujian : Jum'at, 16 Juni 2023

DISETUJUI OLEH

Dosen Pembimbing

Riki Hanri Malau, SE, MM.
 NIP. 19710124 200701 1 020

MENGETAHUI

Dekan
 Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial

Ketua Program Studi
 D-III Manajemen Perusahaan



Dr. H. M. Shvorni, S.E, M.M.
 NIP. 19500826 199903 2 001

Henni Indravani, S.E, M.M.
 NIP. 19700802 199803 2 003



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Al Amin Wicaksono
 NIM : 01970213210
 Jurusan : Diploma III Manajemen Perusahaan
 Fakultas : Ekonomi Dan Ilmu Sosial
 Judul Tugas Akhir : Peranan Salesman Pada PT. Sarana Pangan
 Pekanbaru.
 Tanggal Ujian : 16 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua Penguji

Dr. Julina, S.E., M.Si.
 NIP. 19760910 200901 2 003

Sekretaris

Zulhaida, S.E, M.M.
 NIP. 19741204 201411 2 001

Penguji I

Fakhrurrozi, S.E, M.M.
 NIP. 19670725 200003 1 002

Penguji II

Tasriani, M. Ag
 NIP. 19700217 200701 2 029



Lampiran Surat :
 Nomor : Nomor 25/2021
 Tanggal : 10 September 2021

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Al Amin Wicaksono
 NIM : 01970213210
 Tempat/Tgl. Lahir : 4 AGUSTUS 2000 / AIR MOLEK
 Fakultas/Pascasarjana : FEKONSOS / A.Md
 Prodi : D3 Manajemen Perusahaan

Judul Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*:

Peranan Salesman Pada PT. Sarana Pangan Madani
 Pekanbaru

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya* saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Disertasi/Thesis/Skripsi/(Karya Ilmiah lainnya)* saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 16 Juni 2023
 Yang membuat pernyataan



NIM : 01970213210

*pilih salah satu sesuai jenis karya tulis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

PERANAN SALESMAN PADA PT. SARANA PANGAN MADANI PEKANBARU

Oleh:

AL AMIN WICAKSONO
01970213210

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peranan salesman pada PT. Sarana Pangan Madani Kota Pekanbaru. Data penelitian ini dikumpulkan dengan Teknik pengumpulan data wawancara, observasi dan dokumentasi, analisis data berupa data deskriptif.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa penerapan pekerjaan salesman pada PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru menerapkan kebijakan-kebijakan untuk menyukseskan tujuan pemasaran.

Kata Kunci: Peranan, Salesman



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmutallah Wabarakatuh.

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada penulis khususnya nikmat Kesehatan jasmani dan rohani. Shalawat serta salam tak lupa pula kita sampaikan kepada Baginda Rasul Muhammad SAW sebagai suri tauladan bagi umat muslim untuk menjadi manusia ikhsan yang senantiasa taat dan patuh kepada Allah SWT. Semoga kita kelak bisa mendapat pertolongan dan syafaatnya.

Pada kesempatan kali ini penulis diberi kemudahan dalam menulis Tugas Akhir, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini tepat pada waktunya dengan judul **“PERANAN SALESMAN PADA PT. SARANA PANGAN MADANI PEKANBARU”**.

Penulisan Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program studi D3 Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Sultan Syarif Kasim Riau. Penulis menyadari bahwa sepenuhnya dalam penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna dan kekurangan baik berupa isi maupun cara penyampaiannya. Untuk itu segala kerendahan hati penulis menerima segala kritik dan saran yang sifatnya mendukung dari berbagai pihak demi kesempurnaan penulisan berikutnya. Pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Bapak Prof. Dr. Khairunnas, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Ibu Dr. Hj. Mahyarni, S.E, M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Ibu Henni Indrayani, S.E M.M selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen Perusahaan.
4. Bapak Riki Hanri Malau, S.E, M.M selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang memberikan bimbingan ilmu serta saran-saran yang berguna bagi penulis selama menulis Tugas Akhir ini.
5. Ibu Qomariah L, S.E, M.Si selaku Penasehat Akademi yang memberikan bimbingan ilmu serta saran-saran yang berguna selama berkuliah di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Segenap jajaran dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat dan berharga yang dapat dapat penulis terapkan dengan baik kedepannya.
7. Kedua orangtua tercinta, Ayahanda Ahmad dan Ibunda Susilawaty yang selalu memberikan doa dan motivasi semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini, semoga Allah SWT memberikan kesehatan dan kebahagiaan kepada keduanya di dunia dan akhirat.
8. Bapak Ade Putra Daulay selaku Manager pada PT. Sarana Pangan Madani dan segenap karyawan PT. Sarana Pangan Madani yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

9. Kakanda Muhammad Arif Rahmansyah yang telah memberikan semangat serta doa terbaiknya kepada penulis.
10. Teman-teman seperjuangan D3 Manajemen Perusahaan 2019 yang telah memberikan dukungan kepada penulis.

Semoga segala bentuk motivasi dan dukungan diterima penulis akan dibalas oleh Allah SWT. Penulis mengharapkan semoga karya tulis Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pengembangan lainnya.

Pekanbaru, Juli 2022

Al Amin Wicaksono
NIM.01970213210

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penulisan	5
1.4 Manfaat Penulisan	5
1.5 Metode Penelitian.....	6
1.6 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN⁹	
2.1 Sejarah berdirinya PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru .	9
2.2 Visi dan Misi Perusahaan	10
2.3 Logo PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru	11
2.4 Struktur Organisasi PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru	12
2.5 Uraian Tugas (job description) PT. Sarana Pangan Madani	13
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK¹⁸	
3.1 Tinjauan Teori	18
3.1.1 Pengertian Manajemen	18
3.1.2 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	19
3.1.3 Pengertian Salesman.....	21
3.1.4 Kompetensi Yang Diperlukan Salesman.....	24
3.1.5 Tugas dan Tanggung Jawab Salesman	28
3.1.6 Pandangan Islam Terhadap Salesmanship.....	30
3.2 Tinjauan Praktek.....	32
3.2.1 Kebijakan Salesman yang Diterapkan.....	32
3.2.2 Jadwal Kunjungan	34

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3.2.3	SOP Salesman	36
3.2.4	Target yang Harus Dicapai	38
3.2.5	Kendala yang Dialami	41
3.2.6	Kanvas	42
3.2.7	Kemampuan Salesman	45
3.2.8	Perkembangan Volume Penjualan.....	50
3.2.9	Peranan Salesman Terhadap Volume Penjualan	50
BAB IV	PENUTUP	51
4.1	Kesimpulan.....	51
4.2	Saran	52
DAFTAR PUSATAKA		53
LAMPIRAN.....		53

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Volume Penjualan Tahun 2020-2021	5
--	---



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo PT. Sarana Pangan Madani	11
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	12



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kota Pekanbaru merupakan Ibukota Provinsi Riau yang memiliki 1,122 juta (satu juta seratus dua puluh dua ribu) penduduk, membuat pemerintah sadar akan ketahanan pangan ibukota Provinsi Riau tersebut. Oleh karena itu perusahaan yang bergerak di bidang pangan dapat memenuhi kebutuhan pokok masyarakat yang terus meningkat. Strategi pemasaran sangat berperan penting bagi perusahaan dalam upaya pengembangan usaha agar bisa dikenal dan terus diterima oleh masyarakat.

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dalam upaya pengembangan usaha agar terus diterima di masyarakat. Strategi pemasaran yang diterapkan diantaranya yaitu strategi yang terkait dengan strategi produk, strategi harga, strategi daerah penempatan produk (*place*) dan strategi promosi. Adapun tujuan dari bauran pemasaran yang diterapkan perusahaan pada dasarnya adalah untuk meningkatkan hasil atau volume penjualan produk perusahaan.

Menurut Philip Kotler (2012) strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana perusahaan berharap dapat menciptakan nilai bagi customer dan dapat mencapai hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan. Untuk memperkenalkan produk perusahaan kepada para masyarakat agar tetap dikonsumsi maka promosi sangat penting dilakukan, hal ini dilakukan merupakan bentuk kegiatan yang berhubungan langsung antara perusahaan



dengan konsumen. Promosi tersebut antara lain adalah iklan, promosi penjualan, publisitas, dan salesman. Untuk memperkenalkan produk perusahaan kepada para masyarakat agar tetap dikonsumsi maka promosi sangat penting dilakukan, hal ini dilakukan merupakan bentuk kegiatan yang berhubungan langsung antara perusahaan dengan konsumen. Salah satu promosi yang sangat penting dilakukan oleh perusahaan dalam upaya pengembangan maupun pertahanan penjualan produk kepada konsumen adalah personal selling atau yang biasa dikenal dengan sebutan salesman.

Salesman punya peranan yang penting, karena diterima atau tidaknya produk perusahaan bagi masyarakat dilihat dari bagaimana peran salesman yang mempromosikan produk kepada konsumen. Apabila peranan yang dilakukan salesman tidak sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan maka hal tersebut akan mengalami kerugian yang mana promosi salesman sangat berguna untuk meningkatkan keuntungan pada perusahaan.

Paul D. converse Huegy dan Mitchell mendefinisikan “Salesmanship is one of order and one of the most effective methods of creating and stimulating demand, finding buyer’s and making sales”- menjual adalah suatu metode yang paling tua dan paling efektif dalam menciptakan dan mendorong permintaan, mencari pembeli dan melakukan penjualan.

Salesmanship berasal dari kata sales. Secara sederhana sales berarti penjualan dan salesman mempunyai arti individu/ orang yang menawarkan suatu produk dalam suatu proses penjualan yang digunakan oleh perusahaan. Sedangkan salesmanship merupakan bentuk kegiatan promosi yang digunakan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



oleh perusahaan guna menginformasikan secara langsung kepada konsumen tentang segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi yang diberikan adalah manfaat produk, harga produk serta kelebihan kelebihan produk dibandingkan dengan produk pesaing, tujuannya adalah untuk menarik dan mempengaruhi calon konsumen.

PT. Sarana Pangan Madani adalah anak perusahaan dari PT. Sarana Pembangunan Pekanbaru yang bergerak dalam bidang pendistribusian berbagai jenis bahan pangan yang memberikan subsidi dan menjamin kebutuhan pangan masyarakat Pekanbaru berupaya meningkatkan penjualan produk yang dimiliki dengan memaksimalkan kinerja salesman untuk membantu mencapai target penjualan pada perusahaan. Dengan keterbatasan yang ada, perusahaan berupaya untuk meningkatkan penjualan produk dengan ide-ide yang dimiliki agar target penjualan bisa terpenuhi.

Adapun tugas pokok dan fungsi bagian/unit kerja salesman yang terdapat pada PT. Sarana Pangan Madani adalah sebagai berikut:

1. Menawarkan barang atau jasa produksi perusahaan kepada konsumen.
2. Menjelaskan spesifikasi produk yang dijual kepada konsumen.
3. Memberikan simulasi hitungan biaya yang harus dikeluarkan dan menjelaskan manfaat yang akan diperoleh.
4. Melakukan komunikasi dengan pelanggan.
5. Memberi konsultasi barang dan jasa yang akan dijual kepada calon pembeli.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Penulis mendapat kesempatan melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) pada PT. Sarana Pangan Madani sehingga dapat melakukan observasi dan penelitian di tempat ini. Berikut adalah data penjualan beras pada PT. Sarana Pangan Madani tahun 2020 dan 2021:

Tabel 1.1 Volume Penjualan Tahun 2020-2021

Tahun	Volume Penjualan (Rp)	Persentase Perkembangan (%)
2020	4.536.357.819	-
2021	1.078.207.226	-76,23

Sumber: PT. Sarana Pangan Madani 2022

Dari tabel diatas terlihat bahwa terjadi penurunan penjualan dari Rp. 4.536.357.819 pada tahun 2020 menjadi Rp. 1.078.207.226 pada tahun 2021. Dari data tersebut diketahui bahwa pada dua tahun terakhir volume penjualan perusahaan menurun dengan rata-rata penurunannya adalah 76,23%.

Setiap organisasi baik yang besar maupun yang kecil dalam menjalankan aktivitasnya sering menghadapi berbagai hambatan atau masalah. Demikian pula PT. Berdasarkan hasil wawancara yang dilaksanakan dengan beberapa karyawan, salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya hasil penjualan menurun karena peranan salesman yang belum maksimal. Menurut mereka kurang maksimalnya pekerjaan mereka disebabkan karena masih kurang mencukupinya biaya *salesman* yang disediakan perusahaan menyebabkan penyebaran *salesman* untuk menjangkau daerah pasar potensial penjualan produk perusahaan masih kurang serta fasilitas pendukung pekerjaan yang dibutuhkan *salesman* belum memadai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dituliskan maka penulis mengidentifikasi yang menjadi rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Apakah Peranan Salesman Pada PT. Sarana Pangan Madani?
2. Apa sajakendala yang dihadapi Salesman dalam memasarkan produknya?

1.3 Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui bagaimana Peranan Salesman Pada PT. Sarana Pangan Madani.
2. Untuk mengetahui kendala yang dialami Salesman dalam memasarkan produknya.

1.4 Manfaat Penulisan

Berdasarkan tujuan penulisan tersebut, maka penelitian ini dapat memberikan manfaat pada perusahaan, baik dalam segala bidang yang berhubungan dengan salesman. Berikut adalah manfaat penelitian yang bisa diharapkan adalah:

1. Bagi Peneliti

Diharapkan peneliti dapat mendalami manfaat berbagai macam strategi yang dapat diterapkan untuk kedepannya.

2. Bagi Akademik

Diharapkan penelitian ini sebagai sumbangsih perbendaharaan keustakaan yang diharapkan dapat menjadi manfaat menambah wawasan bagi para pembaca atau mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Pihak Perusahaan

Diharapkan bisa menjadi sebagai salah satu pertimbangan dalam menentukan Langkah dan kebijakan perusahaan.

1.5 Metode Penelitian

a. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Sarana Pangan Madani yang beralamatkan di Jalan Pattimura No.40 A, Cinta Raja, Kecamatan Sail, Kota Pekanbaru, Riau. Mulai dari bulan April 2022.

b. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang dihimpun secara langsung dari sumbernya dan diolah sendiri oleh lembaga yang bersangkutan untuk dimanfaatkan. Data primer dapat berbentuk opini subjek secara individual atau kelompok, dan hasil observasi terhadap karakteristik, benda, kejadian, kegiatan dan hasil suatu pengujian tertentu. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang dihimpun secara langsung sumbernya melalui wawancara.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh dari instansi yang umumnya berbentuk catatan atau laporan data dokumentasi. Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara atau yang digunakan oleh PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru seperti catatan atau laporan data dokumentasi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan cara bertatap muka secara langsung dengan informan agar mendapatkan data yang lengkap dan mendalam.
2. Observasi adalah pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus dikumpulkan dalam penelitian.
3. Dokumentasi adalah instrumen pengumpulan data yang sering digunakan dalam berbagai metode dan dokumentasi ini berupa data-data historis yang dimiliki PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru.

d. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan penulis adalah analisis data deskriptif, yaitu data-data yang diperoleh dan dibahas secara menyeluruh berdasarkan fakta-fakta yang terjadi di perusahaan, kemudian dikaitkan dengan teori-teori yang mendukung pembahasan. Sehingga dapat diambil kesimpulan serta memberikan saran yang diperlukan perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis membagikan ke dalam beberapa bab dan masing-masing bab dibagi menjadi ke dalam sub bab dengan uraian sebagai berikut:



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I: PENDAHULUAN

Dalam bab ini dijelaskan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penulisan, metode penelitian, teknik pengumpulan data, dan menjelaskan tentang sistematika penulisan.

BAB II: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab II menjelaskan tentang sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugasnya serta beberapa hal penting terkait PT. Sarana Pangan Madani.

BAB III: TINJAUAN TEORI DAN PRAKTEK

Bab III menjelaskan pengertian dari manajemen, manajemen pemasaran, dan pembahasan-pembahasan lainnya

BAB IV: KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, penulis membagi menjadi dua sub yaitu kesimpulan dan saran.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah berdirinya PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru

PT Sarana Pangan Madani merupakan perusahaan yang didirikan di Pekanbaru berdasarkan Akta Notaris Fakhruddin Chaniago, SH, M.Kn, Notaris di Pekanbaru, Nomor 05 tanggal 09 Oktober 2019, Notaris di Kota Pekanbaru dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Keputusan Nomor AHU-0052804.AH.01.01 Tahun 2019, serta terdaftar sebagai Perseroan dengan Nomor Pendaftaran 4019101014102308 pada tanggal 10 Oktober 2019.

Modal dasar perusahaan sebesar Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah), terbagi atas 200 (dua ratus) lembar saham, masing-masing saham bernilai nominal Rp. 1.000.000 (satu juta rupiah). Dari modal dasar tersebut telah ditempatkan dan disetor 75% (tujuh puluh lima persen) lembar saham dengan nilai nominal seluruhnya sebesar Rp 150.000.000,- (Seratus Lima Puluh Juta Rupiah) dari pemegang saham yaitu PT. Sarana Pembangunan Pekanbaru.

PT. Sarana Pangan Madani turut serta menjadi salah satu instrumen pengendali inflasi Kota Pekanbaru yang melakukan usaha-usaha percepatan peningkatan ketahanan dan kemandirian pangan di Kota Pekanbaru. Saat ini, PT Sarana Pangan Madani dikenal sebagai perusahaan distributor bahan pangan dengan rantai dagang yang berusaha mengutamakan efisiensi dan efektifitas dalam pendistribusian sehingga mampu menghadirkan pangan berkualitas dengan harga terjangkau bagi masyarakat. PT Sarana Pangan



Madani secara progresif bertransformasi menjadi perusahaan “Food Independence Solutions” di Pekanbaru dengan terus berusaha mengembangkan kekuatan di semua tahap manufaktur pangan. Usaha-usaha yang dilakukan PT Sarana Pangan Madani dalam rangka menciptakan skema industri pangan yang terintegrasi dari hulu hingga ke hilir sehingga mampu memberi output positif dalam membangun kemandirian pangan Kota Pekanbaru dan Riau bahkan untuk skala yang lebih luas lagi.

2.2 Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan

“Terwujudnya Ketahanan Pangan Kota Pekanbaru berbasis Smart Ekonomi Madani”.

b. Misi Perusahaan

1. Menghimpun data dan Informasi pangan kota Pekanbaru.
2. Memantapkan sistem distribusi dan stabilitas harga komoditas pangan Kota Pekanbaru.
3. Memantapkan ketersediaan komoditas pangan Kota Pekanbaru.
4. Mewujudkan Pangan strategis yang berkualitas, aman dan halal untuk membangun industri hulu dan hilir komoditas pangan Kota Pekanbaru.
5. Menyalurkan produksi barang-barang yang mendukung perdagangan.
6. Menjalin kemitraan dengan mitra yang ter-integrasi.
7. Meningkatkan kesejahteraan SDM melalui produktivitas.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.3 Logo PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru

Suatu logo atau lambang merupakan gambaran singkat yang dapat mendeskripsikan suatu organisasi dan visi organisasi secara visual. Logo ini tentunya menjadi gambaran harapan serta ciri khas yang dimiliki oleh organisasi perusahaan. Berikut ini adalah logo yang dimiliki oleh PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru:

Gambar 2.1 Logo PT. Sarana Pangan Madani



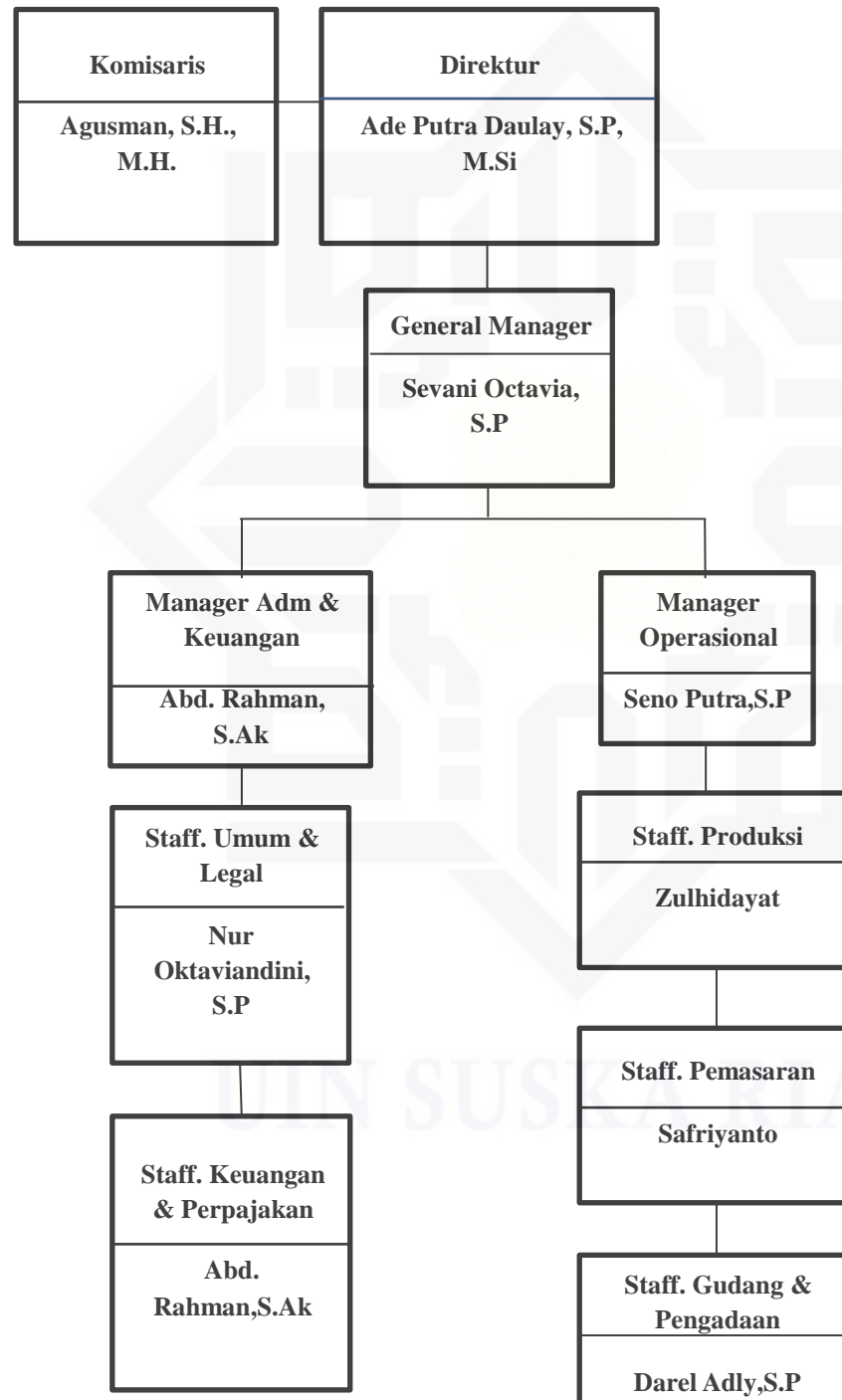
(Sumber: Arsip PT. Saran Pangan Madani Pekanbaru)

1. Logo yang dimiliki oleh perusahaan memiliki arti sebagai berikut:
2. Sabit Hijau
3. Padi Emas
4. Sepasang Ikan Belida
5. Peta Geografis
6. Tulisan PT. Sarana Pangan Madani

2.4 Struktur Organisasi PT. Sarana Pangan Madani Pekanbaru

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan

(Sumber: Arsip PT. Sarana Pangan Madani tahun 2022)



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.5 Uraian Tugas (job description) PT. Sarana Pangan Madani

Adapun tugas pokok dan fungsi bagian/unit kerja yang terdapat di PT.

Sarana Pangan Madani adalah sebagai berikut:

1. Komisaris

Dewan Komisaris sebagai Organ Perusahaan bertugas dan bertanggungjawab secara kolektif untuk melakukan pengawasan dan memberikan nasihat kepada Direksi. Dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya Dewan Komisaris tunduk dan wajib taat pada ketentuan Anggaran Dasar Perseroan, keputusan RUPS dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dewan Komisaris adalah Organ Perusahaan yang bertanggung jawab kepada Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Dalam menjalankan fungsinya, Dewan Komisaris bertugas untuk:

- a. Melakukan pengawasan terhadap kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan pada umumnya baik mengenai Perusahaan maupun usaha Perusahaan yang dilakukan oleh Direksi serta memberikan nasihat kepada Direksi termasuk pengawasan terhadap pelaksanaan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP), Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP), ketentuan Anggaran Dasar dan keputusan RUPS serta peraturan perundang-undangan yang berlaku, untuk kepentingan Perusahaan dan sesuai dengan maksud dan tujuan Perusahaan.
- b. Mematuhi Anggaran Dasar, keputusan Rapat Umum, Pemegang Saham dan peraturan perundang-undangan serta prinsip-prinsip



profesionalisme, efisiensi, transparansi, kemandirian, akuntabilitas, pertanggungjawaban, serta kewajaran.

- c. Memastikan bahwa Direksi telah menetapkan sistem pengendalian internal yang efektif untuk mengamankan aset perusahaan.
- d. Menjaga kerahasiaan informasi yang diperoleh sewaktu menjabat sebagai Anggota Dewan Komisaris sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2. Direktur

Direktur adalah Organ Perseroan yang berwenang dan bertanggung jawab penuh atas pengurusan Perseroan untuk kepentingan Perseroan, sesuai dengan maksud dan tujuan Perseroan serta mewakili Perseroan, baik di dalam maupun di luar pengadilan sesuai dengan ketentuan Anggaran Dasar. Direktur bertanggung jawab atas pelaksanaan dan pengelolaan Perseroan dalam rangka mencapai visi, misi dan sasaran yang telah digariskan dalam Anggaran Dasar Perseroan serta menjalankan keputusan yang telah diambil dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Dalam menjalankan fungsinya, Direktur bertugas untuk:

- a. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.
- b. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan.
- c. Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d. Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan pembelanjaan kekayaan perusahaan.
- e. Bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar perusahaan.
- f. Menetapkan strategi-strategi untuk mencapai visi dan misi perusahaan.
- g. Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan, mulai bidang administrasi kepegawaian hingga pengadaan barang.
- h. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.

3. Management

Tugas pokok management perusahaan :

- a. Meramalkan segala kemungkinan di waktu yang akan datang terkait dengan jalannya perusahaan.
- b. Membuat target dan sasaran.
- c. Membuat rencana urutan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai target.
- d. Mengatur urutan waktu pelaksanaan atau time table.
- e. Menyusun rencana anggaran biaya.
- f. Membuat Standard Operating Procedure (SOP) tentang pelaksanaan pekerjaan.
- g. Menetapkan dan menafsirkan kebijakan-kebijakan pelaksanaan pekerjaan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Supervisor

Tugas pokok supervisor perusahaan :

- a. Mengelola kinerja dan mendisiplinkan karyawan.
- b. Melaksanakan tugas, proyek, dan pekerjaan secara langsung.
- c. Menegakkan aturan yang telah di tentukan oleh perusahaan.
- d. Memberikan info pada manajemen mengenai kondisi bawahan, atau menjadi perantara antara pekerja dengan manajemen.
- e. Memecahkan masalah sehari hari yang rutin.
- f. Membuat rencana jangka pendek untuk tugas yang telah ditetapkan oleh atasannya.
- g. Bertugas membuat job description untuk staf bawahannya.

5. Staff

Tugas pokok staff :

- a. Mengumpulkan dan menginterpretasikan data.
- b. Mengusulkan alternatif tindakan.
- c. Mendiskusikan rencana-rencana yang sedang dipikirkan dengan berbagai hak dan memperoleh kesepakatan mereka atau memperoleh alasan mengapa rencana tersebut ditolak.
- d. Mempersiapkan instruksi-instruksi tertulis dan dokumondokumen lainnya yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan yang merupakan realisasi dari rencana yang telah ditetapkan.
- e. Mengamati kegiatan-kegiatan operasional dan kondisikondisi yang dihadapi untuk rnengadakan apakah instruksi-instruksi telah

- dijalankan dengan baik dan apakah instruksi tersebut menghambat atau mempelancar proses pencapaian tujuan.
- f. Mengusahakan pertukaran informasi antara para petugaspetugas operasional mengenai pelaksanaan untuk meningkatkan kegiatan-kegiatan koordinasi.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV

PENUTUP

Berdasarkan uraian dan pembahasan sebelumnya, baik dari segi teori maupun dari segi prakteknya, maka selanjutnya penulis akan mencoba mengambil kesimpulan dan memberikan saran-saran, yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan dalam meningkatkan usaha, khususnya dalam pelaksanaan kebijakan pemasaran, sehingga pencapaian tujuan perusahaan dapat terwujud seefisien dan seefektif mungkin.

4.1 Kesimpulan

1. Peranan Salesman PT. Sarana Pangan Madani adalah memperkenalkan produknya dan menjual produknya ke masyarakat-. Dimana salesman dalam memperkenalkan dan menjual produk perusahaan mempunyai tugas sebagai berikut:
 - a. Pembuatan program penjualan.
 - b. Evaluasi kunjungan promosi produk.
 - c. Pembuatan laporan penjualan.
 - d. Mengadakan kunjungan promosi.
 - e. Mengadakan pertemuan antar salesman.
2. Berikut adalah kendala yang dihadapi Salesman PT. Sarana Pangan Madani:
 - a. Persaingan yang Ketat.
 - b. Fluktuasi Harga.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- c. Keterbatasan Stok.
- d. Kendala Logistik.
- e. Perubahan Kebutuhan Pelanggan.
- f. Tantangan Komunikasi.
- g. Peraturan dan Persyaratan Regulasi.

4.2 Saran

Berikut beberapa hal yang dapat penulis sampaikan sebagai saran kepada pihak perusahaan:

1. Jangkauan salesman untuk memasarkan barang lebih diperbesar.
2. Memanfaatkan kehadiran teknologi yang dapat mempermudah pekerjaan.
3. Lebih memperhatikan perencanaan yang akan dibuat ketika melakukan tugasnya.

DAFTAR PUSATAKA

- Ashton, Robert, 2004. *How To Sell*, Octopus Publishing Group Ltd, London.
- Tanaja, Hendri, 2005. *How To sell: Cara Tepat Menjual*, Erlangga, Jakarta.
- Alma, Buchari, 2003. *Dasar-dasar Etika Bisnis Islami*, Alfabeta, Bandung.
- Arikunto, Suharsimi, 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, ed.Revisi, cet.12, Rineka Cipta, Jakarta.
- Baduara, Sotar dan Sabar Martin Sirait 2014. *Salesmanship*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Elida, Teti., dan Raharjo, Ari. 2019. *Pemasaran Digital*. Bogor: Penerbit IPB Press.
- Kotler, Philip., dan Keller, Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Ciracas, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kotler, P; Armstrong, G, 2004, *Dasar-dasar Pemasaran edisi kesembilan jilid 2*, Indeks, Jakarta.
- Kotler, P; Armstrong, G, 2006. *Principles of Marketing, Twelfth Edition, Pearson Education, Inc, New Jersey*. Sabran (penerjemah). 2006 prinsip pemasaran, edisi 12, jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip, 2000. *Marketing Management, 10th edition*, Prentice Hall, Inc., Upper Saddle River, New Jersey. Teguh, Hendra (penterjemah). 2002. *Manajemen Pemasaran 1 edisi milenium*, PT. Prehallindo, Jakarta.
- Kotler, Philip (2012). *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan Dan Pengendalian*. Jakarta. Edisi VIII. Jilid I. Alih bahasa : Jaka Wasana. Erlangga.
- Nasafi, Abdullah bin Ahmad bin Mahmud an-, 2008. *Tafsir al-nasafi jilid 1/ Abdullah bin Ahmad bin Mahmud an-Nasafi*; edito: Zakariyya Umayrat. Beirut: Dar Al-Kotob Al-Ilmiyah
- Sutojo, Siswanto, 2003. *Salesmanship keahlian menjual barang dan jasa*, PT Damar Mulia Pustaka, Jakarta.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LAMPIRAN

Lampiran 1: Dokumentasi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Lampiran 2: Format Wawancara

1. Apa saja kebijakan yang diterapkan pihak perusahaan kepada para anggota salesman?
2. Apa saja rencana yang dimiliki dalam upaya kunjungan kepada para pelanggan?
3. Bagaimana SOP Salesman pada perusahaan?
4. Apa saja kendala yang dialami perusahaan dalam memasarkan produk kepada para pelanggan?
5. Bagaimana hasil penjualan dalam beberapa tahun terakhir?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.