

## INTISARI

Dalam menyampaikan produknya kepada konsumen, setiap perusahaan manufaktur atau distribusi akan menghadapi berbagai masalah. Perusahaan tersebut akan berusaha sekuat tenaga untuk dapat mengefektifkan dan mengefisienkan proses distribusinya. Hal ini dilatar-belakangi karena biaya distribusi dapat berpengaruh langsung kepada laba yang mereka dapatkan. Salah satu cara untuk mengoptimalkan proses distribusi adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi, yang salah satunya adalah *Sales Force Automation (SFA)*. Penggunaan sistem *Sales Force Automation* dapat digunakan untuk mengefektifkan dan mengefisienkan kerja dari tim penjualan yang merupakan ujung tombak dari perusahaan distribusi.

Didalam tesis ini penulis akan meneliti apakah dengan implementasi sistem *Sales Force Automation* pada perusahaan distribusi dapat menaikkan kinerja tim penjualan dan meneliti apakah dengan implementasi sistem *Sales Force Automation* ini dapat meningkatkan volume penjualan dari perusahaan. Untuk meneliti hal tersebut, penulis mengumpulkan data penjualan dan data-data parameter tim penjualan dari perusahaan yang mengimplementasikan sistem *Sales Force Automation* tersebut. Setelah data dikumpulkan, dilakukan analisis sebelum dan sesudah implementasi dan analisis pengaruh parameter kinerja terhadap volume penjualan.

Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa dengan implementasi sistem *Sales Force Automation* pada tim penjualan, dapat memperbaiki kinerja tim penjualan tersebut. Hal ini disebabkan karena kerja dari tim penjualan lebih sistematis, lebih dapat termonitor, lebih dapat terkontrol, dan dapat lebih cepat. Selain itu, hasil dari penelitian ini didapatkan juga bahwa implementasi sistem *Sales Force Automation* tidak berpengaruh signifikan terhadap angka penjualan. Hal ini disebabkan banyaknya faktor-faktor lain yang dapat berpengaruh pada angka penjualan ini, seperti produk, harga, promosi dan lokasi.

**Kata Kunci:** Sales Force Automation, implikasi implementasi sistem, perusahaan distribusi, tim penjualan, parameter kinerja tim penjualan, angka penjualan, efektif dan efisien, analisis *paired t-test*, analisis regresi liner

## ABSTRACT

*In order to deliver their products to consumers, every manufacture or distributor companies will face many challenges. The companies will try their best to make their distribution process effective and efficient. This is because distribution cost can affect directly to their margin that they will get. One way to optimize this distribution process is to implement information systems products to their day-to-day business, one of them is Sales Force Automation (SFA) systems. The use of Sales Force Automation systems can make the work performance of sales team more effective and efficient.*

*In this thesis, author will investigate whether the implementation of Sales Force Automation systems in distribution company can make the sales team performance better or not and investigate whether the implementation of Sales Force Automation systems can raise the company sales volume or not. In order to investigate this, author gathering sales data and sales team's performance data from company that implement that Sales Force Automation systems. After the data gathered, author will do analysis for before and after the implementation and analysis for the influence of performance parameters to sales volume.*

*The Result of this research is: it founded that with this Sales Force Automation systems implementation to sales team, can make their performance better. This is due to the sales team work can more systematic, more can be monitored, more can be controlled, and faster. Beside that, it founded that Sales Force Automation systems implementation is not significantly affecting to sales volume. Because there are many other factors that influence sales volume, such as product, price, promotion, place.*

**Keywords:** *Sales Force Automation, the implication of system implementation, distribution company, sales team, the performance parameter of sales team, sales volume, effective and efficient, paired t-test analysis, liner regression analysis*