



JURNAL MANAGEMEN

Volume 1 Nomor 1
Oktober 2011
ISSN 1410-9247



Diterbitkan oleh :
Fakultas Ekonomi
Universitas Persada Indonesia Y.A.I

Alamat Redaksi :
Jl. Pegangsaan No.74, Jakarta Pusat 10440
Telp. 3304858, Fax.3101060

Analisa Dan Perbaikan Manajemen Produktivitas Bangkar Muat Barang Di Pelabuhan Makassar Oleh : M. Rahmadi	1
Faktor Internal Dan Eksternal Organisasi Yang Mempengaruhi Tingkat Inovasi Suatu Perusahaan Oleh : Maiwarni Anwar	16
Barbagai Upaya Pemerintah Dalam Mengatasi Kekurangan di Era Krisis Ekonomi Oleh : Moeshin H	40
Motivasi pada Suatu Organisasi Oleh : Nuraiti	52
Implikasi Prinsip Good Governance Dalam Peraturan Dan Perundang-undangan Terhadap Perseroan Indonesia Oleh : Bambang Sulistiono	61
Peningkatan Kualitas Sumber daya Manusia Dalam Era Globalisasi Oleh : Slamet Ampera	70
Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Proses Penilaian Prestasi Kerja Karyawan PT.Perusahaan Listrik Negara (Persero) Area Jaringan Jatinegara Jakarta Timur Oleh : Yuli Zain	77
Pengaruh Operasional Penjualan Dan Implementasi Strategi Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Usaha CV Jaya Depok Oleh: Marfiani	9

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA
Y.A.I

Susunan Dewan Redaksi
Jurnal Manajemen
Universitas Persada Indonesia Y.A.I

Dewan Redaksi

Penasehat Dewan Redaksi
(Editorial Advisory Board)

Prof. Dr. Ir. Yudi Yulius, MBA

Dr. Hj. Malwarni Anwar, SE, MM

Para Pembina (guru besar)

Prof. Dr. Hamdi Hadi, DEA

Prof. Dr. Ismuhadjar, SE, MM

Prof. Dr. Ir. Anoesyirwan M, M.Sc, MM

Prof. Dr. Dadjim Sinaga, SE, MM

Prof. Dr. Agus Djoko,

Prof. Dr. Dermawan Syahrial, SE, MM

Pimpinan Dewan Redaksi

(Chief Editor)

Drs. Syahrudin, MM

Dewan Redaksi

(Editorial Board)

Dr. Harries Madiistriyatno, SE, M.Si

Para Guru Besar

Prof. Dr. Hamdy Hady, DEA

Prof. Dr. Ismuhadjar, SE, MM

Prof. Dr. Dadjim Sinaga, SE, MM

Prof. Dr. Dermawan Syahrial, SE, MM

Prof. Dr. Agus Djoko,

Para Doktor (Program Studi)

Dr. Sunarso Rizan, SE, MM

Dr. Ir. Yuli Zain, MM

Dr. Luqman Hakim, SE, MM

Dr. Ir. Nandan Limakrisna, MM

Dr. Lestari Ambarani, SE, MM

Dr. Alex Zami, SE, MM

Para Dosen Tetap dengan Keahlian Khusus (Program Studi)

Nana Trisnawati, SE, MM (Pemasaran)

Herminda, SE, MM (SDM)

Amdani, SE, MM (Manajemen Operasional)

Sutidjo, SE, MM (Kewirausahaan)

Sekretaris Redaksi

(Editorial Secretary)

Zico Ardiles

Ilham Fachreza

Alamat Redaksi

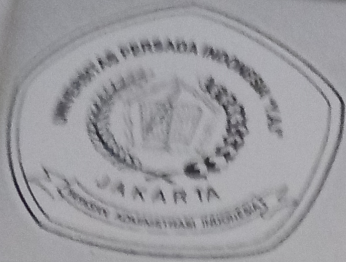
(Editorial Office)

Fakultas Ekonomi UPI Y.A.I

Jl. Diponegoro No. 74 Jakarta 10340

Telp. 3904858/31936540 Fax. 3150604

E-mail. Fe.upi@yai.ac.id



JURNAL MANAGEMEN

- Analisa Dan Perbaikan Manajemen Produktivitas
Bongkar Muat Barang Di Pelabuhan Makassar** 1
Oleh : M. Rahmadi
- Faktor Internal Dan Eksternal Organisasi Yang
Mempengaruhi Tingkat Inovasi Suatu Perusahaan** 16
Oleh : Maiwarni Anwar
- Barbagai Upaya Pemerintah Dalam Mengatasi
Kekurangan di Era Krisis Ekonomi** 40
Oleh : Moecshin H
- Motivasi pada Suatu Organisasi** 52
Oleh : Nursiti
- Implikasi Prinsip Good Governance Dalam
Peraturan Dan Perundang-undangan Terhadap
Perseroan Indonesia** 61
Oleh : Bambang Sulistiono
- Peningkatan Kualitas Sumber daya Manusia
Dalam Era Globalisasi** 70
Oleh : Slamet Ampera
- Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Proses Penilaian
Prestasi Kerja Karyawan PT.Perusahaan Listrik Negara
(Persero) Area Jaringan Jatinegara Jakarta Timur** 77
Oleh : Yuli Zain
- Pengaruh Operasional Penjualan Dan
Implementasi Strategi Penjualan Terhadap
Efektivitas Penjualan Pada Usaha CV Jaya Depok** 98
Oleh: Marfiani

PENGARUH OPERASIONAL PENJUALAN DAN IMPLEMENTASI STRATEGI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA CV USAHA JAYA DEPOK

Oleh
Marfiani

ABSTRACT

This study aimed to show sales effectiveness affected by operational audit and strategies implementation. This study used primary data on CV USAHA JAYA DEPOK with 44 peoples as a sample and secondary data used sales data on CV USAHA JAYA DEPOK from 2008 until 2010 obtained from marketing division. Statistical test used path analyze with Structural Equation Modeling (SEM) method and AMOS as a tool. This study showed sales effectiveness could be affected strategies implementation.

Keywords: strategy implementation, sales effectiveness

I. PENDAHULUAN

Konsumsi protein hewani orang Indonesia khususnya ayam dan telur yang masih rendah karena masyarakat beranggapan dengan mengkonsumsi telur dapat menimbulkan penyakit bisulan pada anak dan meningkatkan kolesterol, rendahnya daya beli masyarakat, kurang kesadaran pentingnya kecukupan gizi untuk anak, dan kurang informasi pentingnya mengkonsumsi telur dan ayam (Hardinsyah, 2010).

Standar gizi nasional untuk konsumsi protein minimal 720 butir/kapital/tahun (Suryana, 2008) sedangkan tingkat konsumsi protein hewani masyarakat Indonesia baru memenuhi 67 butir/kapital/hari (Darmawan, 2007). Rendahnya konsumsi telur pada masyarakat Indonesia membuka peluang bagi pelaku usaha peternakan ayam. Pelaku usaha ternak ayam yang dimaksud adalah usaha peternakan berskala kecil, menengah, dan berskala besar (Sejati, 2010). Semua perusahaan mempunyai tujuan yang ingin dicapai termasuk perusahaan peternakan. Pada umumnya hampir seluruh kegiatan perusahaan ditujukan untuk memperoleh laba. Meskipun demikian memperoleh laba bukanlah merupakan satu-satunya tujuan perusahaan. Masih terdapat berbagai tujuan lain seperti memberi kesempatan kerja untuk mengurangi pengangguran, prestise, pertimbangan politik, upaya pengabdian kepada masyarakat, dan sebagainya (Mulya, 2008).

Tujuan perusahaan tersebut tentunya harus didukung dengan rumusan perencanaan yaitu strategi perusahaan. Strategi akan mendukung perusahaan untuk mencapai tujuannya dalam menghadapi persaingan (Carpenter & Sanders, 2009). Strategi tidak hanya berbicara mengenai kemampuan persaingan tapi juga strategi harus disesuaikan dengan kemampuan perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan yang sama. Tapi juga bagaimana strategi tersebut dapat melihat visi,