ANALISIS KEBIJAKAN *PERSONAL SELLING* DALAM MENCAPAI TARGET PENJUALAN

(Studi Pada PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo**)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Menempuh Ujian Sarjana
Pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

DANIAL FAHRI

0910320227

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

KONSENTRASI MANAJEMEN PEMASARAN

MALANG

2013

MOTTO

"3 Hal yang aku tawarkan kepada anak muda; kerja keras, kerja lebih keras, kerja keras sampai mati."

By Otto Von Bismarck

repository.ub.ac.id

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul	: Analisis Kebijakan *Personal Selling* Dalam Mencapai Target Penjualan
Disusun Oleh	: Danial Fahri
NIM	: 0910320227
Fakultas	: Ilmu Administrasi
Jurusan	: Ilmu Administrasi Bisnis
Konsentrasi	: Manajemen Pemasaran

Malang, 19 Juli 2013

Komisi Pembimbing

Ketua	Anggota
Dr. Srikandi Kumadji, MS	**Drs. Dahlan Fanani, MAB**
NIP. 19611110 198601 2 002	**NIP. 19590329 198601 1 001**

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

repository.ub.ac.id

TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari	: Senin
Tanggal	: 29 Juli 2013
Jam	: 09.00-10.00 WIB
Skripsi atas nama	: Danial Fahri
Judul	: Analisis Kebijakan *Personal Selling* Dalam Mencapai Target Penjualan (Studi pada PT. Astra International Tbk-TSO AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo)

Dan dinyatakan lulus

MAJELIS PENGUJI

Ketua

Dr. Srikandi Kumadji, MS
NIP. 196111101986 01 2 002

Anggota

Drs. Dahlan Fanani, MAB
NIP. 195903291986 01 1 001

Anggota

Drs. Edy Yulianto, MP
NIP. 196007281986 01 1 001

Anggota

Dr. Kadarisman Hidayat, M.Si
NIP. 196005151986 01 1 002

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2004, Pasal 25 Ayat 2 dan Pasal 70).

Malang, 22 Juli 2013

Damai Fahri
NIM. 0910320227

RINGKASAN

Danial Fahri, 2013. **Analisis Kebijakan *Personal Selling* Dalam Mencapai Target Penjualan,** Dr. Srikandi Kumadji, MS dan Drs. Dahlan Fanani, MAB, 102 hal. + xiii

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis kebijakan dari *personal selling* dalam mencapai target penjualan pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo

Jenis penelitian yang digunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Lokasi penelitian ini dilakukan di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan *informan* terkait dan dokumentasi peneliti. Teknik analisis data yang digunakan analisis data model interaktif.

Penelitian ini dilakukan di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo. Sumber data yang digunakan adalah data primer berupa hasil wawancara dengan *informan,* dan data sekunder berupa dokumentasi dari perusahaan . Data sekuner berupa laporan hasil penjualan, lembar *recruitment sales executives,* struktur organisasi, dan data jumlah karyawan. Data tersebut dikumpulkan, dan setelah melalui proses reduksi data, maka data disajikan dalam bentuk analisis. Kemudian ditarik kesimpulan terakhir mengenai jawaban dari penelitian ini. Penelitian ini difokuskan kepada 3 kebijakan perusahaan yang memperngaruhi produktivitas kinerja seorang *sales executives* yakni, kualifikasi *sales executives,* metode pemberian balas jasa, dan penetapan target penjualan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan, dapat diketahui bahwa kualifikasi *sales executives* yang terdiri dari tingkat pendidikan, *softskill/*kemampuan khusus, dan pengalaman kerja dalam proses *recruitment* awal mempengaruhi kemampuan penjualan seorang *sales executives* PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo dalam menyikapi target yang telah ditetapkan perusahaan. Setelah memperoleh *sales executives* dengan kualifikasi yang sesuai, perusahaan memberikan jaminan balas jasa berupa balas jasa finansial berbentuk gaji dan insentif., tujuannya adalah memberi jaminan ikatan kerja dan memberikan penghargaan yang sesuai dengan kinerja seorang *sales executives* berdasar kepada hasil penjualan dari masing-masing *sales executives.* Perusahaan juga memberikan balas jasa non-finansial yang merangsang emosional *sales executives* untuk berprestasi lebih di perusahaan. Melalui penetapan target yang sesuai dalam memproyeksikan jumlah penjualan maka diharapkan dapat tercapai rasionalisasi *sales executives* dalam menjualkan produk perusahaan. Selain itu dengan menggunakan metode *bottom-up sales executives* juga dilibatkan dalam memformulasikan berapa angka penjualan untuk tiap individu tenaga penjual, sehingga target yang diberikan lebih rasional. Terakhir setelah menetapkan kebijakan mengenai proyeksi penjualan, perusahaan membuat program sebagai sarana dari *sales executives* dalam memenuhi tanggung jawab penjualan mereka.

Dari hasil kebijakan yang ditetapkan, pada tahun akhir 2012 PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo berhasil mencetak angka penjualan sebesar 2101 unit dari target semula yakni 1800 unit. Namun target tersebut kurang diimbangi oleh efektifitas kinerja dari *sales executives* dimana hasil penjualan tersebut didominasi oleh kelompok *sales senior* yang berjumlah jauh lebih sedikit.

Kata Kunci : Kebijakan, Personal Selling, Target Penjualan, PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo

Kata Kunci :*Green Marketing, Green Advertising, Green Brand,* danKeputusanPembelian.

SUMMARY

Danial Fahri, 2013. **Analisis Kebijakan *Personal Selling* Dalam Mencapai Target Penjualan,** Dr. Srikandi Kumadji, MS and Drs. Dahlan Fanani, MAB, 102 pgs. + xiii

This study aims to identify and analyze the policy of personal selling in achieving sales targets in PT. Astra International Tbk-TSO Sutoyo Branch

The research used descriptive qualitative research approach. Location of the study was conducted at PT. Astra International Tbk-TSO Sutoyo Branch. Method of data collection was conducted through interviews with informants and documentation of researcher. Data analysis techniques used interactive model of data analysis.

This research was conducted at PT. Astra International Tbk-TSO Malang Sutoyo Branch. Source of data used is primary data in the form of interviews with informants, and secondary data in the form of documentation from the company. Data secondary as a sales report, sales executives sheet recruitment, organizational structure, and data on the number of employees. The data were collected, and after going through the process of data reduction, the data presented in the form of analysis. Then the final conclusions drawn from this study about the response. This study focused on three policies that affect the company's productivity performance of the sales executives namely, qualified sales executives, remuneration delivery methods, and targeting sales

Based on data analysis, it can be seen that the sales executives qualifications consisting of education, soft skills / special abilities, and work experience in the initial recruitment process affects the ability of a sales executives selling PT. Astra International Tbk-TSO Malang Sutoyo Branch in addressing the target company. After obtaining sales executives with the appropriate qualifications, the company guarantees remuneration in the form of financial remuneration in the form of salary and incentives., The goal is to give bail bonds work and reward that matches the performance of the sales executives is based on the results of the sales of each sales executives . The company also provides non-financial remuneration emotionally stimulating sales executives to excel more in the company. Through the establishment of appropriate targets in projecting the number of sales is expected to be achieved in the rationalization of sales executives sell company products. In addition, by using a bottom-up sales executives are also involved in formulating what the sales figures for each individual salesperson, so the more rational given target. Last after setting the policy on sales projections, the company created the program as a means of sales executives in fulfilling their sales responsibilities.

From the results of the policies set forth, in the end of 2012 PT. Astra International Tbk-TSO Malang Sutoyo Branch scored sales of 2101 units from the original target of 1800 units. But the target is not offset by the effectiveness of the performance of sales executives in which the sale was dominated by a group of senior sales, amounting to much less.

Keywords: Policy, Personal Selling, Sales Target, PT. Astra International Tbk-TSO Malang Sutoyo Branch

KATA PENGANTAR

Puji syukur, alhamdulilah peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan berkatNya dan junjungan Nabi Besar Muhammad SAW yang telah membimbing semuanya meninggalkan jaman zahiliah menuju jaman terang benderang seperti saat ini. Skripsi ini berjudul "Analisis Kebijakan *Personal Selling* Dalam Mencapai Target Penjualan (Studi pada PT. Asrta International Tbk-TSO AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo)."

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. Peneliti berharap hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan dapat dijadikan masukan bagi pihak-pihak yang bersangkutan. Peneliti juga menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pikhak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, M.S, selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya..
2. Ibu Dr. Skrikandi Kumadji, M.S, selaku Ketua Jurusan Admnistrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya dan Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan peneliti dalam menyusun skripsi ini hingga selesai.

3. Ibu Devi Farah Azizah, S.Sos, MAB, selaku Sekretaris Jurusan Admnistrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
4. Bapak Drs. Dahlan Fanani, MAB, selaku dosen pembimbing II atas bimbingan, arahan , dan kebijaksanaannya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Ahmad Yusron selaku *personal general affair* di PT. Astra International Tbk.TSO AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo, terima atas bantuan yang diberikan dalam memenuhi data yang dibutuhkan, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik
6. Ayah, Ibu, dan Adik tercinta, (Bapak Bambang Sabekti, Ibu R. Lituhayu, dan Hamdan Roziqin), terima kasih atas semangat, kesabaran serta dukungannya kepada peneliti.
7. Sahabat-sahabat kontrakan (Zahir, Faris, Aldino, Veryl, Sohib, Por, dan Mamen) terima kasih atas semangat serta dukungannya kepada peneliti.
8. Kawan-kawan Bisnis'09 (Hendro, Aan, Rofiq, Eby, Dita, Jojo, Faiz, Ika, dan Siska) terima kasih atas semangat dan kebersamaannya selama menjalani masa kuliah
9. Keluarga besar BEM FIA 2011 dan Pengurus HIMABIS 2010, terima kasih atas pengalaman berharga yang diberikan selama peneliti berada di bangku kuliah
10. Semua pihak yang telah membantu kelancaran penelitian skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu

.

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat peneliti harapkan. Semoga karya skripsi ini bermanfaaat dan dapat memberikan manfaat yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, Juli 2013

Peneliti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
MOTTO ii
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI iii
TANDA PENGESAHAN iv
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI v
RINGKASAN vi
KATA PENGANTAR x
DAFTAR ISI xii
DAFTAR TABEL xv
DAFTAR GAMBAR xvi

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 8
C. Tujuan Penelitian 9
D. Kontribusi Penelitian 9
E. Sistematika Penulisan 10

BAB II KAJIAN PUSTAKA 12

A. Promosi 12
   1. Pengertian Promosi 12
   2. Tujuan Promosi 12
   3. Bauran Promosi 16
B. *Personal Selling* 19
   1. Pengertian *Personal Selling* 19
   2. Sifat *Personal Selling* 21
   3. Fungsi *Personal Selling* 21
   4. Kriteria Tenaga Penjual (*salespeople)*..... 22
   5. Aktivitas *Personal Selling* 23
   6. Sistem Balas Jasa tim *sales executivesi*..... 26
C. Manajemen Penjualan 29
   1. Pengertian Penjualan 29
   2. Proses Perencanaan Penjualan 30
   3. Menentukan Kuota Penjualan 40

BAB III METODE PENELITIAN 50

A. Jenis Penelitian 50
B. Fokus Penelitian 51
   1. Aktivitas Sales Executiver Dalam Mengimplementasikan *Personal Selling* 51
   2. Peranan Supervisi Dalam Mengimplementasikan *Personal Selling* 52
   3. Metode Pemberian Balas Jasa 52
   4. Penetapan Target Penjualan 52

C. Lokasi Penelitian 53
D. Jenis dan Sumber Data 53
E. Teknik Pengumpulan Data 54
1. Interview 54
2. Obsevasi 55
3. Dokumentasi 55
F. Instrumen Penelitian 55
G. Analisis Data 56
1. Pengumpulan Data 58
2. Reduksi Data 58
3. Penyajian Data 58
4. Penarikan Kesimpulan 59

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 57

A. Gambaran Umum Lokasi 57
1. Sejarah Perusahaan 57
2. Visi dan Misi Perusahaan 58
3. Aktivitas PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo 59
4. Struktur Organisasi 60
5. Lokasi Perusahaan 66
6. Personalia 69
7. Tujuan Perusahaan 70
8. Nilai-Nilai Perusahaan 71
9. Kegiatan Usaha dan Proses Pelayanan 73
10. Pemasaran 74
11.*Sales Executives* 76

B. Penyajian Data 78
1. Kualifikasi Tenaga Penjual 78
a. Latar belakang pendidikan 80
b.*Soft Skill* (Keahlian Khusus) 82
c. Pengalaman kerja 84
2. Metode Pemberian Balas Jasa 85
a. Balas jasa finansial 85
b. Balas jasa non-finansial 92
3. Penetapan Target Penjualan 98
a. Prosedur menentukan proyeksi penjualan 98
b. Tingkat manajemen yang terlibat dalam menentukan kuota penjualan bagi masing-masing *sales executives* 102
c. Program penjualan dalam mencapai target dan hasil penjualan perusahaan 104

C. Analisis Data 110
1. Kualifikasi Tenaga Penjual 110
a. Latar belakang pendidikan 111
b.*Soft Skill* (Keahlian Khusus) 113
c. Pengalaman kerja 115
2. Metode Pemberian Balas Jasa 117

a. Balas jasa finansial 117
b. Balas jasa non-finansial 121
3. Penetapan Target Penjualan 126
a. Prosedur menentukan proyeksi penjualan 126
b. Tingkat manajemen yang terlibat dalam menentukan kuota penjualan bagi masing-masing *sales executives* 130
c. Program penjualan dalam mencapai target dan hasil penjualan perusahaan 133

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 137

A. Kesimpulan 137

B. Saran 140

DAFTAR PUSTAKA 141

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tingkat Penjualan dari Perusahaan Mobil di Indonesia 7
Tabel 4.1 Waktu Operasi Kegiatan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang 70
Tabel 4.2 Tenaga Kerja Pengelola Berdasarkan Spesifikasinya di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang Pada Tahun 2012 81
Tabel 4.3 Struktur Gaji *Sales Executives* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang pada tahun 2012 86
Tabel 4.4 Jenis Mobil Berdasarkan Tingkat Insentif yang Diterima *Sales Executives* 89
Tabel 4.5 Target Penjualan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang Awal Tahun 2012 101
Tabel 4.6 Klasifikasi Target Penjualan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang Tahun 2012 103
Tabel 4.7 Hasil Penjualan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang per Tahun 2012 107
Tabel 4.8 Perolehan Penjualan Masing-Masing *Sales Executives* Pada Akhir Tahun 2012 108
Tabel 4.9 Target dan Pencapaian Penjualan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang pada tahun 2012 129
Tabel 4.10 Hasil Penjualan per Klasifikasi *Sales* Pada Tahun 2012 135

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Hirarki Penentuan Kuota Penjualan 42
Gambar 2.2 Penetuan Target Secara *Bottom-Up* 46
Gambar 3.1 Analisis Data Model Interaktif 55
Gambar 4.1 Bagan Organisasi PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang:per tahun 2012 61
Gambar 4.2 Saluran Distribusi PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang 76
Gambar 4.3 Lowongan Kerja PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang pada Tahun 2012 79
Gambar 4.4 Jenjang Karir Bagi *Sales Executives* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo 95
Gambar 4.5 Langkah Penyusunan Proyeksi Penjualan Pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo 99
Gambar 4.6 Jenjang Kebutuhan Manusia 124
Gambar 4.7 Prosedur Penetapan Target bagi masing-masing *Sales Executives* 131

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Data penjualan *Sales Executives* PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo pada bulan Januari 2012
Lampiran 2	Data wawancara bersama *informan*
Lampiran 3	Lembar kualifikasi *recruitment sales executives* di PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo
Lampiran 4	Struktur Organisasi PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo
Lampiran 5	Surat Keterangan Telah melakukan Riset di PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo
Lampiran 6	Dokumentasi Peneliti

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini kendaraan bermotor adalah kebutuhan yang sangat penting bagi masyarakat. Segala aktivitas dan kegiatan yang dilakukan oleh masyarakat tidak lepas dari ketergantungannya terhadap kendaraan bermotor. Gaya hidup masyarakat telah bergeser, dengan lebih memilih menggunakan kendaraan bermotor dibandingkan kendaraan tradisional atau berjalan kaki. Hal ini disebabkan oleh pasar global yang berkembang dalam dunia otomotif dan penawaran-penawaran menarik dari perusahaan-perusahaan otomotif di tanah air. Salah satu jenis kendaraan bermotor yang sangat diminati adalah Mobil. Dalam situs wikipedia.org yang diakses pada tanggal 9 Desember 2012 dijelaskan bahwa Mobil (kependekan dari *otomobil* yang berasal dari bahasa Yunani *'autos'* (sendiri) dan Latin *'movére'*(bergerak)adalah kendaraan beroda empat atau lebih yang membawa mesin sendiri. Mobil dipilih karena dapat memobilisasi penumpang dengan jumlah yang lebih besar, selain itu juga bentuknya yang cocok untuk melindungi penumpang dari panas dan hujan

Indonesia merupakan negara dengan tingkat konsumsi mobil yang sangat tinggi. Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia atau disingkat GAIKINDO (2012) menyatakan penjualan mobil hingga tutup tahun 2012 sudah tembus lebih dari satu juta unit menjadi 1,116 juta unit atau tumbuh 24,8% dibanding penjualan 2011 yang mencapai 894.164 unit. Hasil tersebut

menempatkan penjualan mobil di tahun 2012 sebagai penjualan mobil terbesar selama lima tahun terakhir

Tingginya tingkat konsumsi mobil memiliki beberapa faktor yang melatarbelakanginya, seperti jarak tempuh, kondisi jalan, fasilitas transportasi umum dan penawaran menarik yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan otomotif di Indonesia. Penjualan mobil yang tinggi di Indonesia sebagian besar merupakan dampak dari kegiatan promosi yang dilakukan oleh perusahaan otomotif. Kegiatan promos sejatinya didasari oleh manajemen pemasaran yang baik. Kotler dan Kevin (2009:5) menyatakan bahwa manajemen pemasaran adalah seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai terhadap orang lain. Sehingga melalui manajemen pemasaran yang baik perusahaan dari industri mobil dapat melakukan peningkatan penjualan dari berbagai *type* produk yang ada.

Salah satu hambatan terbesar dari perkembangan industri mobil adalah persaingan yang semakin ramai dan ketat. Tercatat terdapat kurang lebih 20 perusahaan otomotif yang memproduksi mobil, bersaing di pasar mobil nasional. Melihat semakin berkembangnya teknologi produk dalam industri mobil saat ini, maka penciptaan *product differentiation* (pembedaan produk) sangatlah sulit, bahkan kadang kala tidak mungkin dilakukan (Edris,2009:2). Kondisi strategi persaingan dari industri mobil saat ini berada pada ranah *Red Ocean Strategy*. Menurut Štverková, Michal, and Vlasta (2010.Vol XX:40) *Red Ocean Strategy* ditandai oleh kondisi industri yang ketat dan pasar yang

kompetitif, dimana terdapat sejumlah perusahaan yang berebut pertumbuhan laba dari pasar yang sama. Persaingan laut merah memungkinkan terjadinya pertukaran dan perpindahan merk (*Brand Switching*) yang sangat tinggi dari konsumen, sehingga diperlukan adanya usaha dari perusahaan untuk mengkomunikasikan produk terhadap calon konsumen. Kegiatan komunikasi yang bertujuan untuk memperkenalkan produk perusahaan kepada konsumen disebut promosi. Tjiptono (2008:219) menjelaskan promosi sebagai aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk konsumen agar bersedia membeli, menerima, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan. Sehingga tugas promosi adalah memastikan bahwa konsumen sasaran mengetahui dan menyukai produk-produk perusahaan, dalam kasus ini adalah produk mobil yang ditawarkan.

Kegiatan promosi memiliki 5 bauran yang dapat diterapkan oleh perusahaan atau disebut juga *promotion mix*. Belch (2001:15) menyebutkan bahwa 5 bauran tersebut terdiri dari periklanan (*advertising*), pemasaran langsung (*direct marketing*), pemasaran melalui internet (*interactive/internet marketing*), promosi penjualan (*sales promotion*), pemasaran hubungan/publisitas (*publicity/public relation*), dan penjualan personal (*personal selling*). Perusahaan dapat menggunakan kombinasi atau salah satu dari beberapa komponen tersebut, kemudian dikoordinasikan dengan strategi dan kebijakan perusahaan. Salah satu point dari *promotion mix* yang diterapkan oleh sebagian besar perusahaan Mobil di Indonesia adalah *personal selling*. Menurut Tjiptono (2008:224) *personal selling* adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon

pelanggan untuk memperkenalkan dan memberi pemahaman kepada pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya. Di sampimg itu, menurut Hiam dan Charles (1994:429) *personal selling* cocok diterapkan pada produk dengan harga unit yang cukup besar karena produk yang ditawarkan cukup kompleks sehingga diperlukan penjelasan yang rinci tentang produk tersebut. Hal ini dilakukan agar manfaat produk dapat benar-benar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam industri Mobil peran *personal selling* sangat efektif untuk menanamkan pilihan, keyakinan, dan tindakan konsumen dalam proses pembelian. Ini disebabkan karena tenaga penjual (*salespeople*) perusahaan dapat secara langsung mengetahui keinginan, motif dan perilaku konsumen, sehingga penjual dapat langsung memperoleh tanggapan sebagai umpan balik tentang keinginan dan kesukaan pembeli.

Setiap perusahaan pasti memiliki target dalam penjualan produknya. Menurut Sutojo (2003:2) Salah satu tanggung jawab dari manajemen penjualan adalah menentukan *quota* penjualan agar dapat mengarahkan tenaga penjual sesuai dengan tujuan perusahaan. Pengambilan keputusan yang tepat dalam menentukan kebijakan *personal selling* akan memacu peningkatan produktivitas kinerja tenaga penjualan dalam memasarkan produk. Untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan kebijakan yang dirumuskan oleh manajemen , diperlukan implementasi atau penerapan yang tepat pula. Implementasi kebijakan merupakan proses dimana strategi dan kebijakan dijalankan melalui pembangunan struktur, pengembangan program dan prosedur pelaksanaan yang menentukan keberhasilan dari strategi yang telah di tetapkan. Kebijakan

merupakan aliran dari strategi, kebijakan menyediakan pedoman luas yang menghubungkan perumusan strategi dan implementasi, Kebijakan kemudian diimplementasikan kembali melalui strategi dan divisi suatu perusahaan (Hunger dan Wheelen, 2006).

Kebijakan dibuat untuk menjamin tujuan dan target (penjualan) dari perusahaan dapat terpenuhi. Salah satu perusahaan yang memiliki reputasi tinggi untuk penjualan mobil di Indonesia adalah Toyota. Toyota merupakan perusahaan mobil asal Jepang yang didirikan sejak tahun 1937 (toyota.com). Dalam situs www.toyota.co.id yang diakses pada tanggal 11 Desember 2012 dikemukakan bahwa Toyota mulai masuk dalam industri Mobil di Indonesia pada tahun 1971. Toyota merupakan perusahaan dengan tingkat penjualan tertinggi di Indonesia pada tahun 2012. Pernyataan ini diperkuat dengan peta penjualan mobil tahun 2012 dalam Tabel 1.1

Tabel 1.1
Tingkat Penjualan dari Perusahaan Mobil di Indonesia Tahun 2012

No	Merk	Unit	Pangsa (%)
1.	**Toyota**	**333.991**	**36,18**
2.	Daihatsu	135.546	14,68
3.	Mitsubishi	124.466	13,48
4.	Suzuki	103.537	11,21
5.	Nissan	56.677	6,13
6.	Honda	55.550	6,01
7.	Hino	28.898	3,13
8.	Isuzu	28.359	3,07

Lanjutan Tabel 1.1

No	Merk	Unit	Pangsa (%)
9.	Kia	10.783	1,16
10.	Mazda	10.073	1,09
11.	Ford	9.903	1,07
12.	Hyundai	4.879	0,52
13.	Chevrolet	4.424	0,47
14.	Mercedes-Benz	3.552	0,38
15.	UD Trucks	2.805	0,30
16.	Proton	2.111	0,23
17.	BMW	1.788	0,19
19.	Geely	920	0,09
20.	VW + Caravelle	828	0,08

Sumber : GAIKINDO,2013

Dalam tabel 1.1 dijelaskan perbandingan tingkat penjualan antara perusahan Mobil di Indonesia selama tahun 2012. Toyota berada di peringkat pertama dengan total penjualan sebesar 333.991 unit, jauh lebih tinggi diantara perusahaan mobil lain seperti Daihatsu, Mitsubishi, Suzuki, Nissan, Honda, Hino, Isuzu, Ford, Mazda, dan beberapa perusahaan mobil lainnya . Angka tersebut juga meningkat 24% dari tahun 2011, yaitu 269.403 unit (Gaikindo, 2013)

Kesuksesan Toyota tentu diikuti oleh kebijakan yang tepat dan jitu. Toyota memiliki kebijakan yang mengatur aktivitas *personal selling* melalui *dealer* resmi yang tersebar di penjuru Indonesia. Salah satu *dealer* resmi Toyota terbesar yang menguasai 70-80% total penjualan mobil toyota adalah PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 (auto2000.co.id diakses pada tanggal 6 April 2013). AUTO 2000 adalah jaringan jasa penjualan, perawatan, perbaikan

dan penyediaan suku cadang Toyota yang manajemennya ditangani penuh oleh PT Astra International Tbk.

AUTO 2000 tersebar hampir di seluruh kota besar di Indonesia, begitu juga di kota Malang. Dari data Samsat yang dikutip dalam www.bisnis.com yang diakses pada tanggal 09 April 2013 menyatakan bahwa penjualan mobil di Malang terutama Toyota memang sedang meningkat. Secara umum, penjualan mobil di Jatim meningkat bila dibandingkan Jakarta, Kalimantan, dan Sumatera. Di kota dan kabupaten malang terdapat 2 *main dealer* resmi AUTO 2000 yaitu AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo dan AUTO 2000 Cabang malang Sukun. Dari kedua cabang tersebut, AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo memiliki jumlah penjualan yang sangat tinggi dan melebihi target yang telah ditetapkan. Bapak Luqman Hakim selaku kepala *sales* AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo mengungkapkan dalam www.bisnis.com yang diakses pada tanggal 8 April 2013 bahwa total penjualan mobil hingga akhir Oktober 2012 sebanyak 1600 mobil, dengan total penjualan akhir tahun sebanyak 1800 unit. Jika angka rata-rata perbulan sebanyak 170 unit dapat dipertahankan, Bapak Luqman menegaskan bahwa total penjualan AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo akan melebihi Perkiraan. Melihat dari kasus ini maka perolehan angka penjualan yang tinggi tersebut tidak lepas dari penentuan kebijakan yang dirumuskan oleh AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo.

AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo menerapkan kebijakan *pesonal selling* sebagai salah satu cara untuk mencapai perkiraan penjualan mobil. AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo mempekerjakan sejumlah karyawan *sales executives*

dengan perkiraan penjualan tertentu yang diklasifikasikan sesuai dengan masa pengabdian dan *track record* yang berhasil diraih oleh *sales executives* pada periode sebelumnya. Melihat pada perkiraan yang telah ditetapkan pada tahun 2012, angka tersebut cukup tinggi mengingat mobil merupakan barang dengan harga mahal dan umur ekonomi yang relatif lama, maka untuk dapat mencari konsumen dalam jumlah besar diperlukan usaha yang keras dan cermat dari tenaga penjual itu sendiri. Selain itu terciptanya harmonisasi kinerja antara perusahaan, manajer, dan sales dalam menerapkan kebijakan merupakan faktor kunci dari keberhasilan penjualan AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo

Berlandaskan uraian yang telah dijelaskan, maka penelitian ini akan menganalisis kebijakan *personal selling* yang diterapkan oleh PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo dalam mencapai perkiraan penjualan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana kebijakan mengenai *personal selling* pada PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo dalam mencapai perkiraan penjualan?
2. Bagaimana efektifitas ukuran/jumlah *sales executives* dalam memenuhi perkiraan penjualan pada PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo?

C. Tujuan

Setelah memahami rumusan masalah yang telah dijabarkan, maka penelitian ini bertujuan untuk

1. Mengetahui dan menganalisis kebijakan mengenai *personal selling* pada PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo dalam mencapai perkiraan penjualan?
2. Mengetahui dan menganalisis efektifitas ukuran/jumlah *sales executives* dalam memenuhi perkiraan penjualan pada PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoy

D. Kontribusi Penelitian

Adapun kontribusi yang diharapkan melalui proses penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kontribusi Teoritis

   Peneliti dapat menerapkan teori-teori yang dipelajari untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan dalam bidang pemasaran khususnya mengenai implementasi kebijakan *personal selling* dalam mencapai target penjualan. Selain itu penelitian ini juga dapat dijadikan referensi pada penelitian selanjutnya

2. Kontribusi praktis

   Bermanfaat bagi perusahaan dalam menganalisis manajemen *personal selling*, sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam

pengambilan keputusan manajemen dalam menentukan kebijakan *personal selling*

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan sangat berguna untuk mempermudah pemahaman isi penelitian dan agar lebih jelas serta terfokus pada permasalahan yang sedang dibahas. Skrispi ini terdiri dari 5 bab dan garis besar untuk setiap babnya adalah sebagai berikut :

Bab I : Pendahuluan

Bab ini menguraikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika penulisan

Bab II : Tinjauan Pustaka

Bab ini membahas tentang teori-teori yang digunakan untuk mendukung peneliti ini. Teori-teori yang digunakan adalah teori Manajemen Strategis, Manajemen Pemasaran, Strategi Pemasaran, Promosi, *personal selling*, serta penjualan

Bab III : Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang digunakan dalam penelitian yang meliputi, jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif yang diolah menggunakan analisis data model interaktif

Bab IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini menyajikan tentang hasil penelitian yang diperoleh dari perusahaan selama penelitian berlangsung, yaitu berupa gambaran umum perusahaan dan data yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan serta pembahasan dari masalah-masalah yang ada. Kemudian dikemukakan pemecahannya.

Bab V : Penutup

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan yang disertai dengan saran-saran yang diberikan peneliti dalam membantu memecahkan masalah yang sesuai dengan tujuan yang ada khususnya tentang implementasi strategi *personal selling* dalam perusahaan yang diteliti, dalam hal ini adalah PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Promosi

1. Pengertian Promosi

Promosi adalah wajah perusahaan. Kotler dan Keller (2009:172) mendefinisikan promosi sebagai komunikasi pemasaran yaitu, sarana dimana perusahaan berusaha menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak langsung tentang produk perusahaan. Promosi merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan untuk membentuk persepsi pelanggan mengenai produk perusahaan. Hiam dan Charles (1994:411) menjelaskan bahwa tugas promosi adalah memastikan bahwa konsumen sasaran mengetahui dan menyukai produk-produk perusahaan. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut berguna, maka konsumen tidak akan membelinya.

Dari definisi tersebut dapat diartikan bahwa promosi sebenarnya merupakan sekumpulan kebijakan, strategi, dan program yang digunakan oleh perusahaan untuk memperkenalkan, mengajak, dan membujuk konsumen agar dapat membeli produk perusahaan, serta memastikan bahwa konsumen puas dan loyal dengan produk perusahaan.

2. Tujuan Promosi

Perusahaan membuat program promosi untuk memperoleh tujuan-tujuan yang diinginkan. Tjiptono (2008:221) mengungkapkan tujuan

utama dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi, dan membujuk, serta mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan danbauran pemasarannya. Tujuan tersebut tentu harus dapat tercapai untuk meningkatkan minat dan kepercayaan konsumen terhadap produk perusahaan.

Secara sederhana tujuan promosi berkaitan dengan upaya untuk mengarahkan seseorang agar dapat mengenal, memahami, meyakini kemudiam berakhir pada membeli produk tersebut. Seperti yang dijelaskan oleh Frieska dalam e-USU Respasitory (2004:4) bahwa tujuan promosi adalah:

a. Menampakkan

   Promosi harus dapat menampakkan pesan pada sejumlah calon pembeli yang dituju atau yang ditargetkan, dengan demikian perusahaan harus memilih mana yang dapat dicapai ke pembeli yang dituju tersebut. Dalam rangka penampakan ini perlu diperhatikan langkah-langkah sebagai berikut:

   (1) Menentukan calon pembeli yang dituju atau ditargetkan
   (2) Mnentukan jumlah pembeli yang dituju
   (3) Memilih media yang paling sesuai untuk dapat ,mencapai calon pembeli tersebut

b. Perhatian

   Promosi harus dapat menarik perhatian konsumen atau calon pembeli yang dituju, cara yang dapat dilakukan untuk menarik perhatian calon

pembeli misalnya memberikan sponsor untuk suatu acara tertentu, penggunaan orang yang sudah populer di mata masyarakat dalam reklamenya, menonjolkan apa yang lebih menjadi keistimewaan produk dan tidak dimiliki produk lainnya. Intinya promosi haruslah dapat menguras perhatian konsumen.

c. Pemahaman

Calon pembeli seringkali tidak dapat memahami promosi yang tidak direncanakan dengan baik. Kadang-kadang perubahan dari media yang digunakan dapat menyebabkab pesan yang disampaikan menjadi tidak jelas, sehinga dalam merubah penggunaan media kita juga harus melihat apakah perlu diadakan perubahan pesan. Dengan demikian perusahaan harus yakin bahwa pesan yang disampaikan melalui media itu jelas dan dapat menarik perhatian.

d. Perubahan sikap

Setelah promosi dapat dipahami oleh calon pembeli maka perusahaan mengharapkan suatu tanggapan dari calon pembeli terhadap promosi tersebut. Setiap perusahaan harus dapat menyesuaikan promosi dengan produk yang dihasilkan untuk dapat merubah sikap calon pembeli yang dituju. Beberapa caranya adalah dengan memahami apa yang dibutuhkan calon pembeli dan mengalihkan pembeliannya dari produk lain ke produk yang dihasilkan perushaan yang bersangkutan

e. Tindakan

Sesuai dengan tujuan akhir promosi adalah meningkatkan hasil perusahaan melalui peningkatan hasil penjualan, maka tujuan promosi yang paling penting adalah untuk dapat menimbulkan tindakan dari calon pembeli yang dituju, karena itu yang menandakan berhasil atau tidaknya suatu promosi

Secara rinci Tjiptono (2008:221) menjabarkan tujuan promosi tersebut sebagai berikut:.

a. Menginformasikan (*informing)*

Promosi harus dapat memberi informasi kepada pasar mengenai keberadaan suatu produk, memperkenalkan cara bagaimana produk tersebut digunakan, memberikan informasi yang diharapkan pembeli hingga menjaga citra perusahaan di mata pelanggan

b. Membujuk Pelanggan Sasaran *(persuading)*

Kegiatan promosi yang dilakukan hendaknya dapat membentuk pilihan merk bagi pelanggan sehingga dapat mengalihkan pilihan calon pelanggan terhadap produk perusahaan. Promosi juga diharapkan dapat mendorong perilaku pembelian konsumen saat itu juga

c. Mengingatkan *(reminding)*

Produk memang tidak selalu dibituhkan oleh calon konsumen, namun hendaknya dengan kegiatan promosi dapat mengingatkan pelanggan mengenai kebutuhannya pada produk tersebut dan

senantiasa mengingat merknya. Selain itu promosi juga dapat dilakukan untuk mengingatkan pembeli mengenai tempat-tempat yang menjual produk.

Tjiptono (2008:222) menjelaskan dari sudut pandang ekonomi bahwa tujuan promosi adalah menggeser kurva permintaan akan produk perusahaan ke kanan dan membuat permintaan menjadi inelastis (dalam kasus harga naik) dan elastis (dalam kasus harga turun).

3. Bauran Promosi *(Promotion Mix)*

Secara garis besar kegiatan promosi memiliki fungsi yang sama, namun bentuk dari promosi memiliki perbedaan yang berdasarkan pada tugas khususnya. Hal ini disebut sebagai bauran promosi *(promotion mix).* Menurut Kotler (1997:222), Bentuk-bentuk promosi terdiri pemasangan iklan, penjualan personal, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan alat-alat pemasaran langsung yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan promosi. Tjiptono (2008:222) juga membagi bauran pemasaran menjadi 5 bentuk yaitu, *personal selling*, *mass media (*terdiri atas periklanan dan publisitas), promosi penjualan, *public relations*, *direct marketing.* Berikut ini merupakan definisi dari bauran promosi tersebut:

a. Periklanan (*Advertising*)

Iklan merupakan salah satu bentuk promosi yang paling banyak digunakan perusahaan dalam mempromosikan produknya. Periklanan terutama terfokus pada media massa, seperti surat kabar,

televisi, radio, dan papan iklan. Menurut Tjiptono (2008:226) iklan adalah bentuk komunikasi tidak langsung yang didasari pada informasi tentang keunggulan atau keuntungan suatu produk. Belch (2001:15) menambahkan periklanan merupakan salah satu bentuk dari komunikasi *non-personal* sehingga dibutuhkan media dalam penyampaian pesannya

b. Penjualan Personal (*Personal selling)*

Personal selling berbentuk presentasi personal oleh tenaga penjualan sebuah perusahaan dengan tujuan menghasilkan transaksi penjuualan dan membangun hubungan dengan pelanggan. Menurut Tjiptono (2008:224) *personal selling* adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan. Belch (2001:24) menjelaskan bahwa *personal selling* merupakan bentuk komunikasi antar *personal* dimana penjual mencoba menyampaikan dan meyakinkan pelanggan untuk membeli produk maupun jasa perusahaan serta menyampaikan ide maupun gagasan kepada calon pelanggan

c. Promosi Penjualan (*Sales promotion)*

Intensif-intensif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan sebuah produk atau jasa. Kegiatan promosi penjualan meliputi pameran dagang, kontes, sampel, intensif perdagangan dan kupon. Menurut Tjiptono (2008:229) promosi penjualan adalah

bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai intensif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk dengan segera. Belch (2001:21) juga mengungkapkan bahwa promosi penjualan merupakan aktifitas pemasaran yang memberikan nilai lebih ataupun intensif kepada tenaga penjualan, distributor, atau pelanggan utama agar dapat memacu penjualan.

d. Hubungan Masyarakat (*Public relation)*

Membangun hubungan baik dengan berbagai publik perusahaan dengan sejumlah cara supaya memperoleh publisitas yang menguntungkan, membangun citra perusahaan yang bagus, dan menangani atau meluruskan rumor, cerita, serta *event* yang tidak menguntungkan. Menurut Tjiptono (2008:230) Public relations merupakan upaya komunikasi menyeluruh dari suatu perusahaan untuk mempengaruhi persepsi, opini, keyakinan, dan sikap berbagai kelompok terhadap perusahaan tersebut. Menurut Belch (2001:22) Hubungan masyarakat merupakan manajemen fungsi yang berperan dalam mengevaluasi sifat public, identifikasi kebijakan dan prosedur dari individu maupun organisasi dengan ketertarikan massa. Hubungan masyarakat memiliki tujuan untuk memelihara citra positif dari peusahaan diantara ragam persepsi publik yang ada.

e. Pemasaran Langsung (*Direct marketing)*

Hubungan-hubungan langsung dengan masing-masing pelanggan yang dibidik secara seksama dengan tujuan baik untuk

memperoleh tanggapan segara maupun untuk membina hubungan dengan pelanggan. pengguanaan telepon, surat, *fax*, *e-mail*, internet dan perangkat-perangkat lain untuk berkomunikasi secara langsung dengan konsumen tersebut. Tjiptono (2008:232) menjelaskan bahwa *direct marketing* adalah sistem pemasaran yang bersifat interaktif, yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon yang terukur. Belch (2001:15) mengungkapkan bahwa *direct marketing* adalah komunikasi langsung perusahaan terhadap target pembeli untuk mendapatkan respon langsung

i. Personal Selling

1. Pengertian *Personal Selling*

Personal selling merupakan kebijakan yang dijalankan oleh hampir seluruh perusahaan dengan tingkat harga jual produk atau jasa yang tinggi. Menurut Kotler dan Keller (2009:174), *personal selling* adalah interaksi tatap muka dengan satu atau lebih pembeli prospektif untuk tujuan melakukan presentasi, menjawab pertanyaan, dan pengadaan pesanan. Pelanggan memerlukan pemahaman lebih mengenai suatu produk atau jasa sehingga dibutuhkan adanya komunikasi personal antara penjual dan pembeli sebelum terjadi transaksi pembelian. Menurut Hiam dan Charles (1994:427) *personal selling* adalah komunikasi orang-ke-orang dimana pihak penerima *(receiver)* dapat memberikan umpan balik

segera kepada sumber pesan *(source)* melalui kata-kata, gerak gerik, ekspresi wajah, dan sebagainya.

Personal selling memungkinkan pembidikan konsumen yang lebih terarah dari pada iklan, namun jumlah kontak yang dapat dilakukan lebih terbatas. Nilai tambah yang diperoleh perusahaan dari penjualan langsung menurut Hiam dan Charles (1994:430) yaitu, perusahaan dapat memanfaatkan kontak probadi dengan konsumen untuk menciptakan hubungan yang lebih panjang, lebih personal, dan lebih persuasif. Selain itu, *personal selling* juga memegang peranan penting karena tidak ada yang diuntungkan dalam perusahaan sebelum terjadinya penjualan.

Dari penjelasan diatas maka dapat dijelaskan bahwa *personal selling* merupakan transaksi pengenalan yang dilakukan secara personal untuk memberikan nilai dan pemahaman lebih kepada konsumen, aktifitas ini dilakukan sebagai tujuan akhir yaitu terjadinya transaksi penjualan yang menguntungkan. *Personal selling* pada awalnya fokus terhadap pengembangan sebuah hubungan dengan pembeli potensial, kemudian melakukan pukulan terakhir dengan penjualan sebagai proses akhirnya. Kontak dengan pembeli juga dibutuhkan untuk membangun hubungan purna jual antara tenaga penjual dan pelanggan Menurut Kotler dan Keller (2009:192) penjualan personal merupakan alat paling efektif pada tahap pembelian selanjutnya, terutama dalam membentuk prefrensi, keyakinan, dan tindakan pembeli.

2. Sifat *Personal Selling*

Menurut Tjiptono (2008:224) *personal selling* memiliki 3 hal sifat antara lain,

a. *Personal Confrontation,* yaitu adanya hubungan yang hidup, langsung, dan interaktif antara 2 orang atau lebih.
b. *Cultivation,* yaitu sifat yang memungkinkan berkembangnya segala macam hubungan, mulai dari sekedar hubungan jual beli sampai dengan suatu hubungan yang lebih akrab
c. *Response,* yaitu situasi yang mengharuskan pelanggan untuk mendengar, memperhatikan, dan menanggapi.

Sedangkan Rismiati dan Suratno (2001:256) menyebutkan sifat-sifat dasar personal selling sebagai berikut:

a. *Personal* (perorangan), *personal selling* merupakan cara promosi yang terlibat interaksi langsung secara pribadi
b. *Direct Response* (tanggapan langsung), dengan *personal selling* penjual dapat memberikan tanggapan atau reaksi secara langsung kepada calon pembeli
c. Mempererat hubungan perusahaan dengan konsumen
d. Biaya tinggi, karena berkomunikasi secara langsung membutuhkan kesempatan dan tenaga yang lebih banyak

3. Fungsi *personal selling*

Menurut Tjiptono (2008:224) aktivitas *personal selling* memiliki beberapa fungsi sebagai berikut,

a. *Prospecting,* yaitu mencari pembeli dan menjalin hubungan dengan mereka.
b. *Targeting,* yaitu mengalokasikan kelangkaan waktu penjual demi pembeli
c. *Communicating,* yaitu memberi informasi mengenai produk perusahaan kepada pelanggan
d. *Selling,* yakni mendekati, mempresentasikan, dan mendemonstrasikan, mengatasi penolakan, serta menjual produk kepada pelanggan
e. *Servicing,* yakni memberikan berbagai jasa dan pelayanan kepada pelanggan
f. *Information Gathering,* yakni melakukan riset dan intelejen pasar
g. *Allocating,* yaitu menentukan pelanggan yang akan dituju

4. Kriteria Tenaga Penjual *(salespeople)* dalam *personal selling*

Tjiptono (2008:224) mengungkapkan bahwa penjual yang ditugaskan untuk melakukan *personal selling* harus memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut,

a. Salesmanship

Penjual harus memilki pengetahuan tentang produk dan menguasai seni menjual seperti cara mendekati pelanggan, memberikan presentasi dan mendemonstrasi, mengatasi penolakan pelanggan, dan mendorong pembelian

b. *Negotiating*

Penjual harus mempunyai kemampuan untuk bernegosiasi tentang syarat-syarat penjulan sehingga dapat mengatasi masalah-masalah konsumen. Di depan konsumen penjual merupakan pusat

informasi mengenai produk sehingga dalam prosesnya penjual harus dapat memahami tingkah laku konsumen dengan memberikan alternatif-alternatif rasional mengenai pertimbangan konsumen

c. *Relationship marketing*

Penjual harus tahu cara membina dan memelihara hubungan baik dengan para konsumen setelah transaksi pembelian. Agar image perusahaan tetap melekat bak di benak konsumenh

5. Aktivitas *Personal Selling*

Langkah-langkah dalam aktivitas *personal selling* menurut Churchill, Ford, dan Walker (1990) yang dikutip oleh sutisna (2002:316) adalah sebagai berikut:

a. *Prospecting for Customers* (Usaha melakukan prospek)

Usaha melakukan prospek terhadap konsumen sering kali mengalami hambatan berupa penolakan. Dalam banyak kasus, tenaga penjual tidak mendefinisikan pasar sasaran secara jelas. Data-data diperoleh melalui buku telepon, daftar pelanggan, direktori industri, atau organisasi dan lain-lain. Maka jika tenaga penjual ingin melakukan identifikasi sasaran secara lebih sempit, mereka harus pandai mengolah data tersebut.

b. *Opening the Relationship* (Membuka hubungan dengan calon konsumen

Dalam pendekatan awal terhadap calon konsumen prospektif, tenaga penjualan seharusnya mencoba menentukan siapa dalam organisasi yang akan didatangi dan mempunyai pengaruh serta otoritas untuk melakukan pembelian produk. Setelah itu memperoleh perhatian dalam perusahaan untuk memperoleh informasi yang diperlukan pada kualifikasi prospek. Hal ini dilakukan karena dalam sebuag organisasi biasanya dibedakan siapa melakukan ekseskusi pembelian dan yang memutuskan akan melakukan pembelian.

c. *Qualifying the Prospect* (Menentukan kualifikasi calon konsumen potensial)

   Sebelum tenaga penjualan berusaha membuat janji untuk presentasi penjualan, dia seharusnya menentukan apakah kualifikasi calon konsumen prospektif bernilai sebagai calon konsumen potensial atau tidak. Jika tidak memenuhi kualifikasi sebagai calon konsumen potensial yang bernilai, tenaga penjual bisa mengeluarkan waktu untuk calon konsumen prospektif lainnya yang benar-benar diperkirakan bernilai.

d. *Presenting the Sales Massage* (Presentasi pesan penjualan)

   Presentasi adalah inti dari proses penjualan. Tenaga penjual mengantarkan informasi mengenai asuransi atau jasa dan berusaha membujuk calon konsumen prospektif untuk menjadi konsumen. Membuat presentasi yang baik secara nyata menjadi aspek kritis pekerjaan penjualan. Dalam banyak kasus, cara terbaik untuk

meyakinkan calon konsumen prospektif bahwa asuransi yang dijual mempunyai keunggulan adalah dengan demonstrasi

e. *Closing the Sales* (Penutupan pembelian)

Penutupan pembelian merupakan perolehan kesepakatan akhir dalam pembelian. Seluruh usaha armada penjualan akan sia-sia jika tidak ada calon konsumen prospektif yang melakukan tindakan pembelian. Seringkali tenaga penjual berupaya agar proses pembelian terjadi dengan menyampaikan kalimat "bolehkah saya menuliskan pesanan anda?" atau "kapan anda akan melihat lokasinya?" kalimat seperti itu merupakan taktik yang sering dipakai oleh tenaga penjualan .

f. *Servicing the Account* (Pelayanan purna jual)

Banyak jenis pelayanan dan bantuan yang harus diberikan setelah penjuualan kepada calon konsumen agar calon konsumen puas dan melakukan tindakan pembelian ulang.

Menurut Clarke (2003:2) proses penjualan dibagi dalam lima langkah yang dikenal dengan *Critical Path of Selling's Five Basic Steps* yaitu*:*

a. Meet, greet, and connect with prospect personality

Melakukan pertemuan, memberikan sambutan ramah, dan mampu memahami kepribadian prospek. Wiraniaga diharapkan mampu menyesuaikan karakteristik produk dengan kepribadian prospek, Manfaat dan tingkat keistimewaan produk berbeda-beda untuk setiap

individu. Semua produk memiliki karakter dan kepribadian yang harus disesuaikan dengan prospek agar tercipta transaksi pembelian

b. *Quality for (a) ready, (b) waiting, (c) able*

Mengkualifikasikan kesiapan prospek untuk mengambil keputusan, kesediaan prospek untuk melakukan pembelian, dan kemampuan prospek membeli suatu produk menyangkut atribut harga

c. *Demonstrate your product (Presentation)*

Melakukan presentasi dalam rangka mengenalkan suatu produk, cara penggunaan, manfaat dan keunggulan-keunggulan produk dan layanan yang ditawarkan

d. *Selection determine which product they like best, and whether it is something they would like to own*

Melakukan seleksi, menentukan produk terbaik bagi pelanggan yang ingin mereka miliki

e. *Overcome objections and close the sale*

Mengatasi keberatan dan sanggahan atas produk maupun layanan yang ditawarkan serta menutup penjualan. Penjual tidak boleh terlihat canggung di depan konsumen sehingga keluhan dari konsumen harus dapat teratasi secara tenang dan profesional.

6. Sistem Balas Jasa Tim Sales executives

Anderson (1996) dalam Sutojo (2003:151) mengumpamakan balas jasa *sales executives* sebagai kemudi untuk mengarahkan kegiatan

mereka. Untuk memotivasi *sales executives* balas jasa merupakan hal utama yang paling berpengaruh dalam kinerja tenaga penjual. Menurut Sutojo (2003:153) secara umum *sales executives* mengharapkan dua macam balas jasa dari perusahaan, yaitu:

d. Balas jasa *financial (financial remunirations*)

Balas jasa dengan pemberian upah uang merupakan balas jasa paling umum dan pasti dilakukan segala bentuk perusahaan. Akan tetapi kuantutas pemberiannya tergantung pada kondisi masing-masing *sales executives*. Sutojo (2003:157) memaparkan beeberapa jenis balas jasa finansial yaitu.

1. Balas jasa gaji saja

   Dalam metode ini tenaga penjual menerima gaji yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Tidak peduli berapapun angka penjualan yang berhasil diraih tenaga penjual, mereka akan mendapatkan gaji yang sama sesuai ketentuan perusahaan. Ini merupakan metode pemberian balas jasa yang paling tua

2. Balas jasa komisi penjualan saja

   Metode pembayaran balas jasa yang kedua menitik beratkan pada jumlah penjualan yang berhasil diraih oleh *sales executive*. Dalam metode ini perusahaan menyediakan presentase balas jasa yang sesuai dengan jumlah produk yang sesuai. Dengan kata lain penghasilan ditentukan oleh tingkat kinerja, bukan jumlah hari kerja

3. Gaji ditambah komisi penjualan

   Metode ini menggabungkan kedua metode sebelumnya. Para tenaga penjual diberikan gaji bulanan tetap, namun ditambahkan komisi dari total penjualan produk yang diperoleh tenaga penjual.

4. Gaji ditambah bonus

   Metode ini digunakan untuk meraih tujuan-tujuan khusus perusahaan. Dengan motivasi pemberian bonus maka tenaga penjual dapat melakukan sesuatu yang ingin dicapai atau diselesaikan perusahaan. Misalnya bonus diberikan karena telah berhasil melaksanakan program *launching* produk. Bonus biasanya dibayarkan secara kumulatif di akhir tahun

e. Balas jasa non-finansial (non-*financialremunerations)*

   Menurut Sutojo (2003:154) secara garis besar balas jasa non finansial dibentuk untuk menciptakan suasana kerja yang membuat para tenaga penjual menghargai pekerjaan mereka. Pada hakikatnya manusia tidak hanya menginginkan materi namun juga penghargaan tatas usaha yang telah dia lakukan. Sutojo (154) mencontohkan beberapa jenis balas jasa non finansial

   1. Memberi kesempatan sales executives mendapat latihan dan pengembangan jenjang kedudukan
   2. Ada perhatian dan penghargaan perusahaan terhadap kinerja yang unggul
   3. Terciptanya rasa aman menghadapi masa depan. Hal ini diwujudkan dengan pemberian asuransi keselamatan

4. Penetapan standart kinerja yang berada dalam batas kemampuan mencapainya
5. Adanya teladan yang baik dari atasan langsung dan pimpinan puncak perusahaan

C. Manajemen Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan muara akhir dari seluruh kegiatan pemasaran. Penjualan dan pemasaran memiliki ruang lingkup yang berbeda, dimana pemasaran merupakan kegiatan yang luas sejak sebelum barang diproduksi, sedangkan penjualan merupakan salah satu bagian dari pemasaran. Menurut mulyadi (2001:202) Penjualan merupakan aktivitas menjual barang dan jasa baik dalam bentuk tunai maupun kredit. Maka dapat diiartikan bahwa penjualan adalah kegiatan pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan suatu produk perusahaan. Chandra (2002:217) mengemukakan bahwa penjualan memiliki program tersendiri atas berbagai kegiatan pemasaran untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Manajemen penjualan memusatkan perhatiannya kepada masalah perencanaan, pengawasan dan pengarahan *personal selling*, sehingga kebijakan tersebut dapat memberikan hasil yang optimal.

Menurut Tjiptono (2008:249) tidak hanya program penjualan saja yang harus dimiliki , melainkan strategi penjualan juga harus diketahui yang dimaksud adalah memindahkan posisi pelanggan ke tahap pembelian. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa penjualan

merupakan aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam upaya meningkatkan dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pembeli serta memperoleh keuntungan dari kedua belah pihak. Sehingga dari segala proses diatas dapat meningkatkan perkembangan perusahaan.

2. Proses Perencanaan Penjualan

Banyak manajer penjualan yang tidak terlalu memperhatikan manfaat motivasional dari suatu Sistem perencanaan penjualan yang baik. Seringkali aspek manajemen penjualan ini diperlukan sebagai sesuatu yang bersifat mekanik dan 'membosankan', akibatnya terjadilah proses penurunan motivasi. Menurut Stewart (2006:56) perencanaan adalah suatu pemikiran seperti halnya sebuah proses, yang dirancang untuk:

a. Memperkirakan tren masa depan yang mempengaruhi bisnis
b. Mempengaruhi apa yang harus dicapai
c. Menggambarkan rencana untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan
d. Memberi umpan balik tentang sejauh mana rencana berjalan
e. Beraksi, tidak hanya bereaksi
f. Memusatkan perhatian pada aktivitas untuk mencapai hasil yang ditentukan

Menurut Sutojo (2003:33) penyusunan rencana penjualan dilakukan melalui enam langkah berurutan, yaitu:

a. *External business environment analysis* (Menganalisis perkembanngan lingkungan bisnis ekstern perusahaan)

Perkembangan permintaan produk tidak lepas dari bagaimana kondisi lingkungan eksternal perusahaan saat ini. Hunger dan Wheelen

(2003:9) mengungkapkan bahwa Lingkungan eksternal terdiri dari variabel-variabel (kesempatan dan ancaman) yang berada diluar organisasi dan tidak secara khusus ada dalam pengendalian jangka pendek dan manajemen puncak Manajemen perlu melihat lingkungan luar untuk memperkirakan apa yang diinginkan konsumen, bagaimana perilaku bisnis pesaing, dan bagaimana kondisi lingkungan saat ini. Beberapa lingkungan bisnis eksternal yang patut diperhatikan menurut Sutojo (2003:37) adalah

(1) Perkembangan lingkungan ekonomi lingkungan ekonomi
(2) Perkembangan kehidupan politik
(3) Perkembangan teknologi
(4) Pertumbuhan konsumen sasaran dan tenaga beli merek
(5) Perkembangan infrastruktur publik
(6) keadaan alam
(7) Perkembangan persaingan pasar.

b. *Analysis of the corporate's strengths and weakness* (Menganalisis kekuatan dan kelemahan perusahaan)

Manajemen perlu memahami kondisi perusahaan agar dapat memposisikan produk dalam target yang sesuai bagi konsumen. Tidak ada perusahaan atau produk yang sempurna, namun manajemen harus mencari celah keuntungan diantara keduanya.

c. *Setting sales objectives* (Menentukan tujuan penjualan yang ingin dicapai perusahaan)

Menurut Hunger dan Wheelen (2003:15) tujuan disini merumuskan apa yang akan diselesaikan dan kapan akan diselesaikan , dan sebaiknya diukur jika memungkinkan Manajemen harus memiliki

tujuan penjualan yang jelas, realistis dan motivasional agar dapat diimplementasikan dengan baik oleh tenaga penjual.

(1) Jumlah penjualan sebagai tujuan

Tujuan harus dibiat dengan wajar berdasarkan analisis lingkungan bisnis eksternal dan kekuatan serta kelemahan perusahaan. Karena kondisi yang berbeda di masing-masing perusahaan maka tujuan penjualan yang ingin dicapai juga berbeda, namun hampir semua perusahaan mencantumkan jumlah penjualan produk sebagai tujuan yang ingin dicapai. Sutojo (2003:44) menyebutkan bahwa jumlah penjualan dibutuhkan untuk berbagai macam hal seperti memproyeksikan keuntungan, Disamping itu jumlah penjualan juga dibutuhkan untuk menyusun rencana pemasaran, rencana produksi,m dan rencana keuangan.

(2) Pangsa pasar sebagai tujuan

Menurut Dalrymple (1988) dalam sutojo (2003:45) berdasarkan strategi mengelola pangsa pasar tujuan penjualan dapat berbentuk:

(a) Membangun pangsa pasar, dengan fokus meningkatkan jumlah penjualan produk
(b) Mempertahankan pangsa pasar dengan fokus mempertahankan jumlah hasil produk-produk yang telah dihasilkan dan mempertahankan minat pelanggan
(c) Memanen pangsa pasar bagi produk yang menempati posisi kuat di pasar
(d) Menarik produk dari pasar bagi produk dengan tingkat penjualan kecil dan tidak pernah meningkat

d. *Formulate sales strategies* (Menyusun strategi penjualan yang diperlukan untuk mencapai tujuan)

Tujuan dibuat tidak serta merta untuk di bebankan kepada tenaga penjual. Tujuan penjualan harus diikuti oleh strategi rasional untuk meraihnya. Hunger dan Wheelen (2003:12) menjelaskan bahwa perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Disamping usaha keras dari tenaga penjual untuk memenuhi target, manajer sales juga memberikan strategi rasional untuk meraih target penjualan. Strategi yang dibuat harus berdasarkan pada tujuan penjualan yang diterapkan pada tahap perumusan tujuan.

i. Contoh menyusun strategi penjualan

Seperti yang sudah dijelaskan menurut Douglas (1988) dalam Sutojo (2003:47) terdapat 4 tujuan berbeda sehingga memerlukan strategi yang berbeda pula

(a) Membangun pangsa pasar

Dalam menyusun strategi yang sesuai dapat dilakukan peningkatan jumlah distributor. Sehingga penyebaran jumlah produk semakin luas dan meningkat.

(b) Mempertahankan pangsa pasar

Dalam mempertahankan pangsa pasar, beberapa strategi yang dapat dilakukan misalnya meningkatkan layanan kepada para

konsumen akhir dan penyelenggaraan layanan purna jual. Sehingga berdampak pada loyalitas konsumen yang semakin tinggi. Harga juga merupakan hal yang cukup sensitif bagi kedudukan pelanggan yang belum kuat. Dengan melakukan strategi mempertahankan harga setidaknya kepuasan konsumen akan semakin meningkat hingga tahap loyalitas yang tinggi. Beberapa jalan lain yang dapat dilakukan untuk mempertahankan pangsa pasar adalah meningkatkan variasi produk, melakukan promosi cuma-cuma, dan mencari alternatif penggunaan produk baru

(c) Memanen pangsa pasar

Beberapa strategi yang dilakukan untuk memanen pangsa pasar yang sudah jelas adalah dengan meningkatkan volume penjualan dan mempersempit jumlah produk yang dipasarkan. Dengan begitu perusahaan dapat fokus pada beberapa produksi produk yang dianggap menguntungkan dan pembelipun semakin loyal dalam melakukan pembelian karena produk lebih mudah didapatkan. Strategi lain yang dapat dilakukan adalah merampingkan pemberian bonus penjualan produk kepada distributor, mengurangi jumlah distributor yang kurang mengungtungkan, meningkatkan layanan kepada distributor besar, dan meningkatkan jumlah pesanan pembelian produk

(d) Mempersiapkan penarikan produk dari pasar

Beberapa strategi yang biasa dilakukan oleh perusahaan dalam melakjukan penarikan produk dari pasar adalah membantu para distributor menjual sisa persediaan produk yang akan ditarik dari pasar dan membantu distributor mendapatkan perusahaan pemasok produk substitusi

(2) Pilihan *sales executives*

Armada penjual *(sales executives)* berfungsi sebagai penghubung probadi perusahaan dengan pelanggan. *Sales executives* akan membawa banyak informasi mengenai pelanggan yang dibutuhkan yang dibutuhkan pleh perusahaan. Karena itu, perusahaan perlu berpikir secara matang tentang masalah dalam perancangan armada penjualan.

(a) *Sales executives* versus sales executives komisioner

Menurut Sutojo (2003:49) *sales executives* merupakan karyawan yang direkrut sendiri oleh perusahaan. Tanpa seijin perusahaan mereka tidak dapat mengerjakan tugas perusahaan lain. Perusahaan melatih, membimbing, dan memonitor kinerja mereka.

Di lain pihak sales executives komisioner bukan karyawan perusahaan. Sutojo (2003:50) menjelaskan bahwa mereka bertindak sebagai “agen penjualan” yang membantu beberapa perusahaan menjual produk. *Sales executives*

komisioner menerima balas jasa hanya jika mereka berhasil menjual sejumlah produk

Dalam membandingkan keduanya perusahaan harus dapat menganalisis perbandingan manfaat dan biaya yang dikeluarkan. Sales executivers komisioner cocok digunakan bagi perusahaan kecil yang memilki fasilitas dan modal yang terbatas. Sedangkan bagi perusahaan besar, mengganakan *sales executives* sendiri lebih menjanjikan karena dapat dimonitor dengan mudah oleh perusahaan. Perusahaan besar juga biasanya menggunakan penggabungan dari keduanya.

(b) Jumlah *sales executives* yang diperlukan

Menentukan jumlah sales merupakan pertimbangan yang rumit. Menurut Sutojo (2003:51) pertimbangan yang harus dipikirkan antara lain, kondisi daerah, pemasaran yang dilayani, jumlah dan jenis pelanggan, kualifikasi *sales executives*, serta ketentuan balas jasa sales executives yang berjalan. Meskipun pertimbangan yang dibutuhkan cukup kompleks, namun menurut Sutojo (2003:51) dalam menentukan jumlah *sales executives* terdapat dua pedoman garis besar yaitu anggaran yang tesedia dan beban pekerjaan penjualan

e. *Determine sales budget* (Menyusun anggaran penjualan)

Aktivitas perusahaan tidak hanya seputar penjualan. Perusahaan memiliki aktivitas lain yang senantiasa berjalan untuk memenuhi tujuan perusahaan. Menyusun anggaran yang jelas akan mempermudah perusahaan untuk mengalokasikan dana yang sesuai dengan kondisi perusahaanm, sehingga semua aktivitas bisnis dapat berjalan dengan baik.

ii. Menyusun anggaran penjualan

Beberapa langkah dapat dilakukan untuk menentukan jumlah anggaran. Sutojo (2003:54) memberikan 3 metode anggaran penjualan yang dapat dipergunakan yaitu,

(a) Presentase rata-rata anggaran yang berlaku di masing-masing bidang usaha

Metode ini biasanya digunakan oleh perusahaan-perusahaan di negara maju. Menurut Sutojo (2003:55) di negara maju terdapat lembaga atau badan usaha swasta yang melakukan survei berbagai macam data operasi bisnis. Perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama dapat mempergunakan hasil survei tersebut sebagai masukan dalam menyusun anggaran penjualan produk mereka

(b) Presentase jumlah hasil penjualan yang direncanakan

Metode ini menggunakan penentuan jumlah anggaran yang berdasarkan pada presentase jumlah anggaran yang ingin

dicapai. Sebagai contoh jika penjualan produk direncanakan sebesar Rp 100 milyar, sedangkan biaya penjualan ditentukan 15 persen. Maka jumlah anggaran penjualan sebesar 15 Milyar

(c) Alokasi anggaran tiap seri produk

Dalam metode ini anggaran ditentukan sebesar presentase tertentu dari hasil penjualan tiap seri produk yang direncanakan tahun berikutnya

(2) Alokasi anggaran

Setelah jumlah anggaran ditentukan, maka manajer perlu mengalokasikan anggaran tersebut pada pos-pos yang sesuai agar laju pengeluaran tiap pos dapat terpantau dan terkendali. Beberapa pos tersebut menurut Sutojo (2003:56) adalah:

(a) Dana pensiun karyawan bagian penjualan

(b) Biaya kesehatan

(c) Premi asuransi

(d) Biaya administrasi kantor cabang

f. *Monitor the result* (Memonitor implementasi rencana dan anggaran)

Menurut Menurut Hunger dan Wheelen (2003:17) Implementasi strategi adalah proses dimana manajemen mewujudkan strategi dan kebijakannya dalam tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur. Tahap akhir dari perencanaan penjualan adalah memonitor dan mengevaluasi hasil pelaksanaan rencana

penjualan. Dalah tahap ini manajemen dapat menganalisis faktor pendukung dan penghambat dari penerapan strategi penjualan yang ada.

Dalam menentukan rencana penjualan, manager sales tentu tidak luput dari masalah. Masalah-masalah besar dalam perencanaan penjualan menurut Stewart (2006:56) adalah sebagai berikut:

a. Hanya memperkirakan, bukan merencanakan

   Manajer tidak melakukan analisis lingkungan peusahaan secara tepat sehingga hasil rencananya berupa perkiraan semu dan bersifat spekulatif

b. Kurangnya keterlibatan wiraniaga dan rasa memiliki terhadap perencanaan

   Manajer kurang memperhatikan masukan dari wiraniaga yang telah terjun langsung dan memahami perilaku konsumen. Terlalu fokus pada pemikiran pribadi akan memperlemah hasil analisis.

c. Analisis penjualan yang buruk

   Hal ini dapat terjadi karena manajer yang kurang berpengalaman dan kurang cermat dalam membuat analisis

d. Kurangnya ‘visi’ dan strategi penjualan dari manajemen

   Visi yang tidak jelas akan menciptakan misi yang tidak ter arah, hal ini memungkinkan rencana yang dibuat mengalami kegagalan.

e. Hanya merencanakan di kepala, tidak ditulis dan dikomunikasikan

Faktor kurangnya komunikasi antara manajer dan staff akan berdampak pada perbedaan pemaham yang berakibat pada gagalnya rencana penjualan.

f. Kurangnya format rencana yang umum

Format rencana yang dibuat kurang menyeluruh dan menyulitkan *sales* dalam mengimplementasikannya dilapangan.

g. Terlalu sedikit waktu untuk merencanakan

Keterbatasan waktu mengakibatkan hasil rencana yang diciptakan terlalu menyah dan kurangnya perhitungan

h. Informasi pencapaian hasil perencanaan yang buruk

Kadangkala informasi yang diberikan dengan hasil yang dipeoleh memiliki pemahaman yang berbeda.

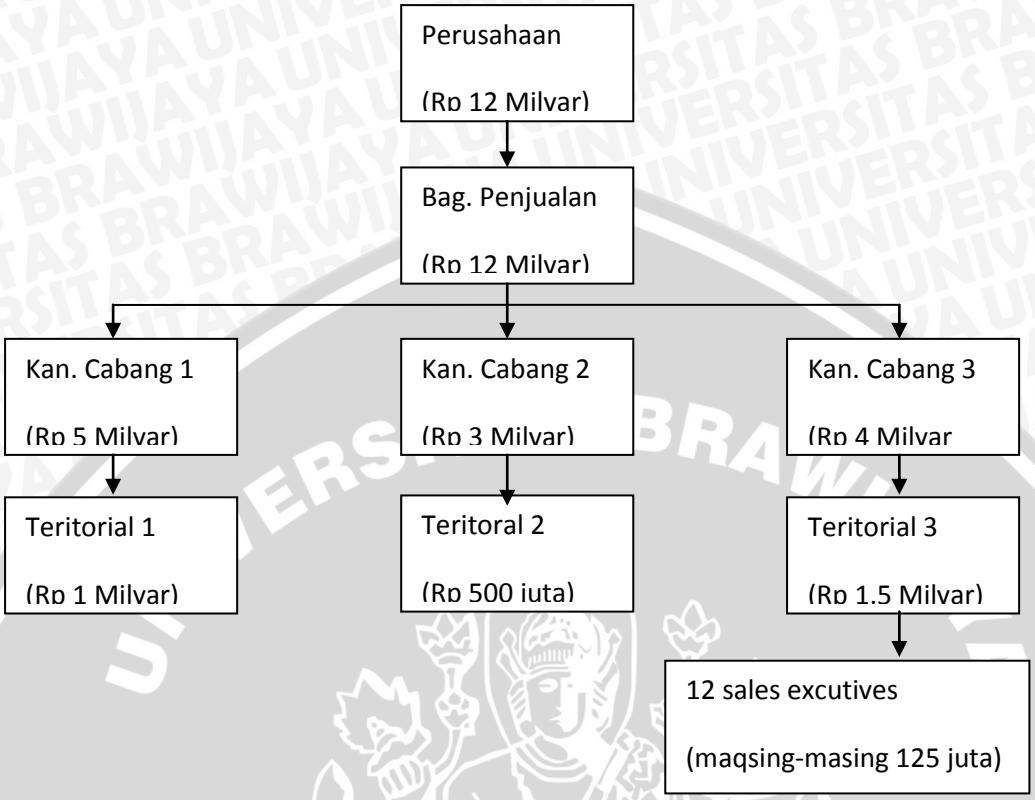
Garis tujuan dan rencana penjualan (pengisian kesenjangan) harus harmonis, yaitu menguji tujuan, tetapi dapat dicapai melalui rencana penjualan yang telah ditentukan. Tujuan yang tidak ada hubungannya dengan tren penjualan atau rencana penjualan akan mengakibatkan bencana. Jika tren penjualan menurun, dan aktivitas yang tidak cukup bagaimana tujuan penjualan yang ambisius dapat tercapai? Tidak realistis menunjukkan kurangnya perencanaan *bottom-up*. Mimpi-mimpi belaka jarang menghasilkan penjualan.

3. Menentukan Kuota Penjualan

Dalam menjalankan bisnis, penentuan kuota penjualan haruslah diperhatikan agar tujuan perusahaan menjadi jelas. Menurut Sutojo (2003:167) kuota penjualan adalah jumlah penjualan (atau hal-hal lain) yang ingin dicapai perusahaan selama masa tertentu. Proses penentuan target menurut Stewart (2006:57) dibagi menjadi 2 cara yaitu *Top-down* (Dari atas ke bawah) dan *Bottom-up* (Dari bawah ke atas)

a. Top Down

Isu kunci dalam manajemen penjualan yang berhasil adalah untuk memastikan bahwa penetapan target dan sistem perencanaan bersifat realistis, adil dan motivasional.. Target yang tidak realistis dan situasi rekan yang berhasil mencapai target di wilayah lain akan menurunkan mnotivasi wiraniaga. Lawrence dalam Sutojo (2003:167) mengutarakan kuota penjualan Individual ditentukan berdasarkan kuota penjualan yang ditentukan perusahaan secara keseluruhan. Dengan kata lain kuota penjualan individual diturunkan dari kuota penjualan yang direncanakan oleh perusahaan secara keseluruhan. Penentuan kuota individual nampak dalam gambar 2.1



Gambar 2.1
Hirarki Penentuan Kuota Penjualan

Sumber : Sutojo (2003:168)

Sutojo (2003:168) menjelaskan dalam gambar 2.1, diumpamakan kuota penjualan yang direncanakan untuk masa satu tahun yang akan datang. Penyusunan kuota penjualan dimulai dari kuota penjualan perusahaansecara keseluruhan. Kuota penjualan perusahaan tersebut otomatis menjadi kuota bagian penjualan. Selanjutnya kuota bagian penjualan dibagi bagikan kepada kantor-kantor cabang. Berdasarkan kuota penjualan yang dipercayakan kepada mereka, manajer cabang membagi bagikannya kepada sales supervisor atau kepada teritorial penjualan. Dalam gambar 2.5 kuota penjualan teritorial 3, kantor cabang 2 untuk tahun yang akan datang ditentukan sebesar Rp 1,5 Milyar. Teritorial penjualan 3 kantor cabang 2 digarap oleh 12 orang sales executives. Oleh karena itu tiap orang sales executive mendapat kuota penjualan Rp 125 juta setahun.

Ini adalah pokok bahasan yang sangat rumit, menelusuri kembali tujuan penjualan dan keuntungan perusahaan sampai ke tingkat

dewan. Pokok bahasan ini seringkali merupakan pokok bahasan yang sangat politis, melibatkan rasa ego dan status pada semua tingkatan

Menurut Stewart (2006:57) Bahaya dari sistem penentuan target tipe *Top-down* adalah

(1) Target tinggi yang tidak realistis terhadap potensi wilayah di sejumlah area

Setiap wilayah memilki potensi yang berbeda dalam berkontribusi pada kuota penjualan. Manajer harus dapat menganalisis dimana lahan yang dapat meningkatkan angka penjualan dan yang masih bersifat penetrasi awal, sehingga target diterima oleh wiraniaga lebih realistis

(2) Target rendah yang tidak realistis di sejumlah area yang berpotensi tinggi

Sama seperti *point* diatas namun berlaku untuk hal sebaliknya. Target rendah juga dapat membuat wiraniaga semakin meremehkan konsumennya

(3) Bersikap tidak peduli bila target tampak tidak realistis

Dampak dari target yang tidak realistis menyebabkan motivasi wiraniaga yang semakin rendah. Sehingga akan muncul kelompok-kelompok karyawan yang semakin tidak acuh pada kondisi perusahaan.

(4) Tingkat keluar masuk staf yang tinggi

Motivasi rendah dari staf dan target yang tidak realistis membuat masa kerja sebagian karyawan semakin singkat karena target yang tidak terpenuhi. Penerimaan staff baru yang belum terlalu mengerti kondisi perusahaan akan berdampak kurang baik pada perusahaan

(5) Moril rendah akibat kurangnya keterlibatan dan rasa memiliki terhadap target

Hal terpenting yang harus dimiliki karyawan ada integritasnya kepada perusahaan. Jika karyawan kurang merasa memiliki terhadap perusahaan dan target penjualan, maka loyalitasnya juga tidak dapat dipetanggung jawabkan

Keseluruhan kinerja penjualan dapat melemah secara serius, karena wiraniaga yang pencapaian targetnya rendah dan tidak memenuhi target tinggi yang ditetapkan dari atas akan menyerah, sementara wiraniaga yang pencapaian targetnya tinggi akan menganggap remeh jika target tersebut sudah terpenuhi. Perusahaan berusaha mengatasi masalah ini dengan berbagai metode alokasi. Stewart (2006:58) mendefinisikanny asebagai berikut:

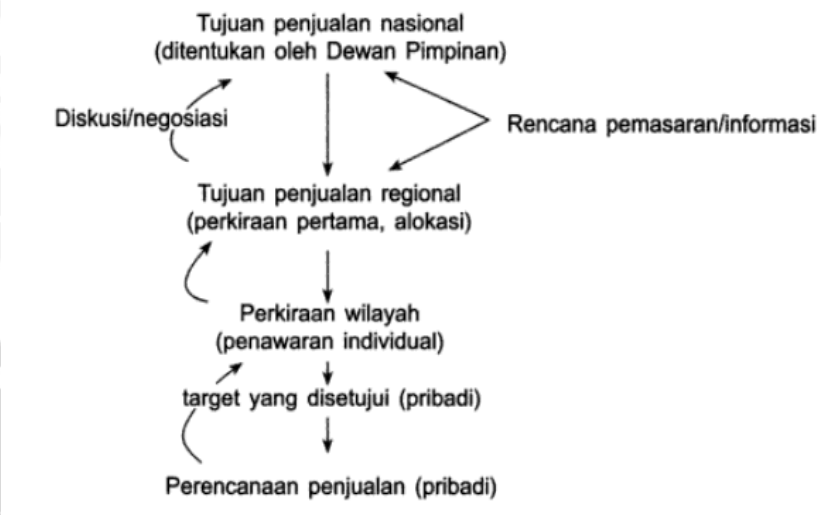
(1) Target yang sama untuk semua orang
(2) Alokasi target disesuaikan dengan sejumlah populasi dalam suatu wilayah
(3) Alokasi target dilakukan dengan metode indeks kekuasaan pembelian
(4) Alokasi target disesuaikan dengan memperkirakan ukuran pasar

(5) Alokasi target disesuaikan dengan kinerja penjualan sebelumnya

Tiap metode mempunyai mempunyai keunggulan dan kelemahannya sendiri bagi masing-masing perusahaan, tetapi tidak menyelesaikan masalah fundamental tentang kurangnya keterlibatan dan rasa memiliki terhadap target yang dialami wiraniaga

b. Bottom up

Penentuan target dengan cara *bottom up* memiliki lebih bayak keuntungan bila dibandingkan dengan metode *top-down*, tetapi juga memerlukan waktu yang lebih lama untuk melakukan perencanaan dan memerlukan lebih banyak keahlian untuk melakukan perkiraan. Menurut Stewart (2006:58) jika budaya perusahaan cukup kondusif untuk melibatkan staf dalam pengambilan keputusan, maka cara *bottom up* dapat bekerja secara efektif. Menurut Sutojo (2003:169) prosedur penyusunan *Bottom Up* bermula dari sales executives yang kemudian diputuskan oleh manajer penjualan, sehingga penetapan target penjualan dapat lebih adil bagi kedua pihak. Dalam hal ini penetapan target yang realistis akan semakin mempermudah tenaga penjual dalam menerapkan strategi yang efektif. Prosedur *bottom up* dijelaskan oleh stewart (2006:59) seperti pada Gambar 2.2:



Gambar 2.2
Penentuan Target Secara Bottom-up

Sumber : Sutojo (2003:171)

Proses bekerjanya sebagai berikut

(1) Dewan pimpinan menentukan tujuan penjualan nasional, sebagai bagian dari rencana perusahaan, berdasarkan informasi dari rencana/informasi pemsaran.
(2) Manajer penjualan nasional mengalokasikan tujuan penjualan nasional dalam tujuan penjualan wilayah, tetapi hanya pada perkiraan pertama, bergantung dari hasil diskusi/negoisasi
(3) Manajer regional meminta wiraniaga mengajukan penawaran untuk menentukan target regional yang menjadi bagiannya
(4) Penawaran yang diajukan wiraniaga, berdasarkan pada penilaian mereka sendiri tentang potensi wilayah yang diinformasikan oleh rencana pemasaran(misalnya produk baru, menghapus produk, promosi, iklan, prioritas produk).
(5) Penawaran ini dibicarakan/dinegoisasikan dengan Manajer regional
(6) Setelah disetujui, target ini didukung oleh perencanaan penjualan pribaditentang bagaimana target tersebut dapat dicapai

Jika budaya perusahaan yang berlaku cocok dengan proses ini, negoisasi biasanya akan menghasilkan target yang bersahabat dan adil.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode penelitian adalah sistem dan tata cara yang digunakan untuk memperoleh informasi/bahan materi suatu pengetahuan ilmiah dengan tujuan untuk menemukan hal atau prinsip baru sebagai pemecahan suatu masalah. Oleh karena itu dalam melaksanakan penelitian harus memperhatikan kaidah-kaidah ilmiah yang terdiri dari pengumpulan data, mengklasifikasikan, menganalisa, dan juga menginterpretasikan fakta-fakta serta menghubungkannya dengan kenyataan empirik untuk mencari kebenarannya. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif.

Menurut Moleong (2009:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll., secara holistik pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Sseuai dengan tujuan peneliti, yaitu untuk mengetahui bagaimana implementasi kebijakan personal selling pada PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo, Penelitian kualitatif bersifat deskriptif yaitu, prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan keadaaan subjek dan objek penelitian terbaru berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya (Simamora, 2004:107)

Berdasarkan uraian diatas dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif, peneliti akan mengumpulkan data data yang berasal dari kata-kata dan gambar

(bukan angka-angka) kemudian menggambarkan fenomena-fenomena yang ada dan menganalisis satu persatu data tersebut. Berlandaskan teori yang ada dalam fenomena kasus ini, maka penulis akan mengambil kesimpulan berupa hasil penelitian

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian digunakan untuk membatasi studi dalam penelitian sehingga obyek yang akan diteliti tidak terlalu luas dan lebih terarah. Fokus penelitian memiliki dua tujuan utama, seperti yang dijelaskan oleh Moleong (2009: 94) yakni pertama, penetapan fokus dapat membatasi studi. Kedua, penetapan fokus untuk memenuhi kriteria masuk-keluar suatu informasi yang baru diperoleh di lapangan. Jadi, dengan penetapan fokus yang jelas, seorang peneliti dapat membuat keputusan yang tepat tentang klasifikasi data yang dikumpulkan dan data yang dibuang atau yang tidak perlu dikumpulkan. Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka fokus penelitian dalam skripsi ini adalah :

1. Kualifikasi tenaga penjual*/sales executives*
   a. Latar belakang pendidikan
   b. Soft skill/keahlian khusus
   c. Pengalaman kerja
2. Metode pemberian balas jasa
   a. Balas jasa finansial
      (1) Gaji
      (2) Komisi
      (3) Bonus

b. Balas jasa non-finansial

(1) Pelatihan

(2) Penghargaan pengembangan jenjang karir

3. Penetapan perkiraan penjualan

a. Prosedur menentukan perkiraan penjualan

b. Tingkat manajemen yang terlibat dalam menentukan kuota penjualan

c. Program yang dibuat untuk mencapai target dan hasil penjualan perusahaan

C. Lokasi Penelitian

Bogdan dan Taylor (1992) dalam Moleong (2001:135) menyatakan bahwa lokasi yang layak dipilih untuk diteliti adalah lokasi yang didalamnya terdapat persoalan substantif dan teoritik. Di samping itu menurut Lofland and lofland (1984) dalam Moleong (2009:136) menjelaskan ada 4 (empat) alasan situasi menarik untuk diteliti, yaitu: Pertama, situasi menarik minat peneliti dan secara nyata terlokasi di suatu tempat. Kedua, terdapat pengalaman sosial yang memiliki pola tidak tetap. Ketiga adanya keunikan pada individu-individu dan jenis *setting* yang tidak pasti serta banyaknya bentuk pengalaman sosial. *Keempat,* adanya masalah yang diteliti belum mendapat solusi.

Dalam penelitian ini peneliti mengambil lokasi penelitian di PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo, yang mana merupakan salah satu cabang AUTO 2000 yang memiliki target penjualan tertinggi dan di tahun 2012 telah melebihi target yang telah ditetapkan perusahaan. Dalam kasus ini peneliti ingin memahami bagaimana perusahaan

mengimplementasikan kebijakan sehingga target yang tinggi tersebut dapat dipenuhi bahkan melebihi.

D. Jenis dan Sumber Data

Menurut Lofland dan Lofland (1984) yang dikutip oleh Moleong (2009: 157) bahwa sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumentasi dan lain-lain. Pada dasarnya jenis data dalam penelitian kualitatif dapat dibedakan menjadi dua, yaitu :

a. Data Primer

   Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya pada saat dilakukan penelitian yang berkaitan dengan kajian yang diteliti. Data tersebut diperoleh dalam bentuk kata-kata atau ucapan lisan (verbal) dan perilaku dari subjek informan. Data primer disini berupa wawancara dengan *sales executives, sales supervisor, customer relaation coordinator,* konsumen, *counter sales* dan beberapa pihak yang terlibat dalam penentuan dan implementasi kebijakan *personal selling,* dengan *sales executives* (tenaga penjual) sebagai *key informan*

b. Data Sekunder

   Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti. Data ini bersumber dari dokumen-dokumen, foto-foto, dan benda-benda yang dapat digunakan sebagai pelengkap data primer. Karateristik data sekunder yaitu berupa tulisan-tulisan, rekaman-rekaman, gambar atau foto yang berhubungan dengan kebijakan *personal selling* dalam perusahaan. Dokumen

tersebut berupa, data penjualan, struktur organisasi, laporan kerja *sales executives*, dan segala bentuk data yang berguna bagi penelitian ini

E. Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan salah satu faktor yang sangat penting bahkan merupakan pendukung utama dalam sebuah penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data pada penelitian ini melalui:

1. *Interview* (wawancara)

   Menurut Moleong (2009:186) *Interview* atau wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan tersebut dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.

2. Dokumentasi

   Dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan jalan mengadakan pencatatan langsung mengenai data yang berupa dokumen ataupun mengutip keterangan-keterangan yang dibutuhkan dan relevan dengan fokus penelitian.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk memperoleh atau mengumpulkan data dalam rangka memecahkan masalah dan mencapai tujuan penelitian. Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrument atau alat

penelitian adalah peneliti itu sendiri (Sugiyono, 2007: 222). Selanjutnya menurut Nasution (1988) dalam Sugiyono (2007: 223) menyatakan:

> "Dalam penelitian kualitatif, tidak ada pilihan lain daripada menjadikan manusia sebagai instrumen penelitian utama. Alasannya ialah bahwa, segala sesuatunya belum mempunyai bentuk yang pasti. Masalah, fokus penelitian, prosedur penelitian, hipotesis yang digunakan, bahkan hasil yang diharapkan, itu semuanya tidak dapat ditentukan secara pasti dan jelas sebelumnya. Segala sesuatu masih perlu dikembangkan sepanjang penelitian itu. Dalam keadaan yang serba tidak pasti dan tidak jelas itu, tidak ada pilihan lain dan hanya peneliti itu sendiri sebagai alat satu-satunya yang dapat mencapainya".

Dalam penelitian ini instrumen atau alat yang digunakan adalah:

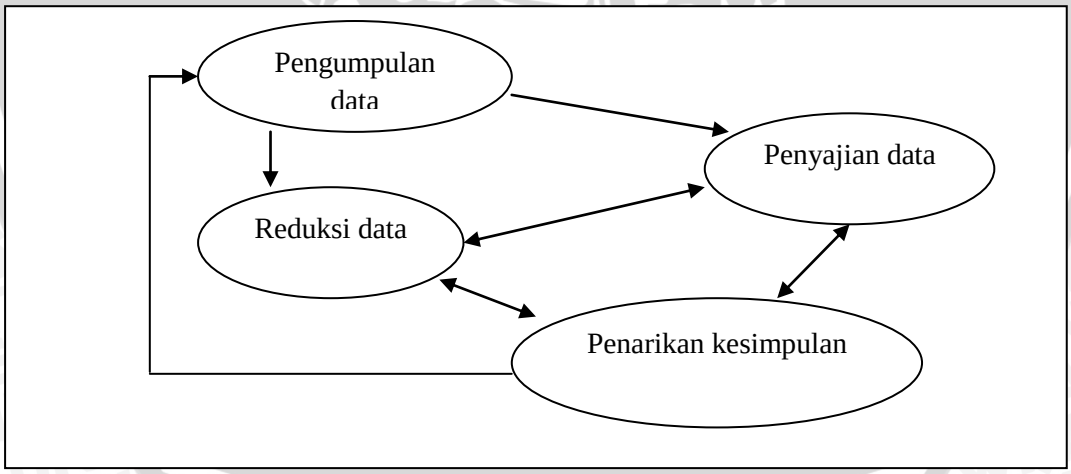
1. Peneliti, salah satu ciri penelitian kualitatif adalah memasukkan manusia atau peneliti sendiri sebagai alat pengumpul data utama (Moleong, 2006:4). Hal ini berpengaruh utama dalam proses wawancara dan analisa data.
2. Pedoman-pedoman wawancara *(interview guide)*, hal ini berguna untuk membatasi dan mengarahkan peneliti dalam mencari data-data yang diperlukan guna kegiatan penelitian.
3. Perangkat penunjang yang meliputi buku catatan dan alat tulis-menulis yang dapat digunakan selama berada di lapangan untuk memudahkan hal-hal tertentu yang mungkin belum didapat dari dokumen tertulis.

G. Analisis Data

Metode analisis merupakan langkah-langkah yang dilakukan untuk mengolah data baik data primer maupun data sekunder. Pada penelitian ini, data yang digunakan adalah data kualitatif.. Dengan demikian, peneliti dapat melakukan pengamatan terhadap data yang telah tersedia kemudian

menguraikan, mendeskripsikan, serta menafsirkannya sehingga diperoleh kesimpulan.

Moleong (2001:190) menjelaskan pengertian analisis data adalah proses analisis data mulai dari menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara dan pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan. Setelah dibaca, dipelajari, dan ditelaah maka langlah berikutnya adalah mengadakan reduksi data. Langkah selanjutnya adalah menyusun dalam satuan, kemudian dikategorikan. Tahap akhir dari analisis data adalah mengadakan pemeriksaan keabsahan data. Setelah selesai tahap ini, baru melakukan penafsiran data. Dalam penelitian ini, metode analisis yang digunakan adalah metode kualitatif yang meliputi analisis-analisis berdasarkan obyek penelitian yang telah disusun sebelumnya sehingga penelitian ini dapat lebih terarah. Prosedur dari analisis data model interaktif ini dijelaskan dalam Gambar 3.1



Gambar 3.1

Analisis Data Model Interaktif

Sumber : Miles & Hubberman (1992, h.15)

Analisis data kualitatif model interaktif yang digunakan peneliti merupakan upaya yang berlanjut, berulang dan terus menerus. Masalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan menjadi gambaran keberhasilan secara berurutan sebagai analisis yang saling susul-menyusul dan senantiasa merupakan bagian dari lapangan (Miles & Hubberman, 1992, h.15). Adapun penjalasan lebih rinci adalah sebagai berikut :

1. Pengumpulan Data

   Peneliti melakukan data melalui tiga teknik yaitu : Observasi (pengamatan), *Interview* (wawancara) dan Dokumentasi. Tiga teknik digunakan menyesuaikan dengan data yang diperoleh karena data yang ada dilapangan tidak selalu berbentuk dokumen akan tetapi bisa berbentuk pernyataan maupun gambar. Peneliti melakukan pengumpulan data yang berhububungan dengan implementasi *personal selling* dari manajemen untuk mencapai target penjualan perusahaan

2. Reduksi Data

   Setelah melakukan pengumpulan data proses selanjutnya adalah reduksi data, reduksi data dilakukan untuk memilah-milah data yang berhubungan dan yang tidak berhubungan. Pemilahan data ini didasarkan pada fokus penelitian sehingga data yang tersaji adalah data yang memang berhubungan dengan judul dari penelitian itu sendiri.

3. Penyajian Data

   Data yang telah direduksi tersebut kemudian disajikan dalam bentuk laporan, penyajian data yang bersumber dari situs dan lokasi penelitian akan disajikan sesuai dengan format yang telah diatur oleh Fakultas Ilmu

Administrasi sehingga data tersebut dapat dipelajari oleh berbagai pihak. Penyajian data ini juga diikuti oleh analisis data yakni data yang telah direduksi diinterpretasikan oleh peneliti dan juga dibubungkan dengan fokus penelitian sehingga tersaji laporan yang memiliki kekayaan informasi dan pengetahuan.

4. Penarikan Kesimpulan

Setelah data disajikan dan dianalisis maka peneliti membuat kesimpulan yang menjadi ringkasan dari segala data tentang implementasi kebijakan *personal selling* dalam perusahaan untuk mencapai target penjualan. Penarikan kesimpulan merupakan hasil dari analisis data yang ada yang didasarkan pada berbagai teori yang terkait.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM LOKASI

1. Sejarah Perusahaan

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha otomotif dan servis. Awal mula berdirinya PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang ini menggunakan nama *Astra Motor Sales* yang berdiri pada tahun 1975, kemudian pada Maret 1989 berubah nama menjadi PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo atau disebut juga dengan AUTO 2000.

AUTO 2000 merupakan bagian dari PT. Astra International, Tbk dan berada di bawah naungan TAM *(Toyota Astra Motor)*. Di Indonesia, *dealer* resmi *(Main Dealer)* dari Toyota tersebar di beberapa wilayah, yaitu AUTO 2000 yang berada di Malang, Nasmoco yang berada di Semarang, Hajji Kalla yang berada di Sulawesi, Hasrat Abadi yang berada di Irian jaya, dan terakhir adalah Agung Automal yang berada di Kalimantan. Selain cabang-cabang AUTO 2000 yang berjumlah 66 *outlet*, AUTO 2000 juga memiliki *dealer* yang tersebar di seluruh Indonesia *(indirect)*, yang totalnya berjumlah 67 *outlet.* Dengan demikian, terdapat 133 cabang yang mewakili penjualan AUTO 2000 di seluruh Indonesia. 48 bengkel milik AUTO 2000 merupakan yang terbesar dan terlengkap di Asia Tenggara. Disamping itu AUTO 2000 juga memiliki 407 *Partshop* yang menjamin keaslian suku cadang produk Toyota.

Dalam hal ini AUTO 2000 merupakan perusahaan dengan status institusi swasta nasional yang bergerak di bidang otomotif, baik itu jaringan jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan penyediaan suku cadang Toyota yang manajemennya ditangani penuh oleh PT. Astra International, Tbk. Saat ini AUTO 2000 adalah *main dealer* terbesar di Indonesia, yang menguasai antara 40% dari total penjualan Toyota. AUTO 2000 berkembang pesat karena memberikan berbagai pelayanan yang sangat mudah bagi calon pembeli maupun pengguna Toyota. Dengan slogan "Urusan Toyota jadi mudah!" AUTO 2000 selalu mencoba menjadi yang terdepan dalam pelayanan. Produk AUTO 2000 yang inovatif seperti THS *(Toyota Home Service), Express Maintanance* (Servis Berkala hanya 1 jam), *Booking Service* yang mencerminkan perhatian AUTO 2000 yang tinggi kepada pelanggan.

2. Visi dan Misi Perusahaan

   a. Visi PT. Astra International Tbk – AUTO 2000 Malang Sutoyo :

      (1) Menjadi salah satu perusahaan dengan pengolahan terbaik di Asia Pasifik dengan penekanan pada pertumbuhan yang berkelanjutan dengan pembangunan kompetensi melalui pengembangan sumber daya manusia, struktur keuangan yang solid, kepuasan pelanggan dan efisiensi.

      (2) Menjadi perusahaan yang mempunyai tanggung jawab sosial dan ramah lingkungan.

b. Misi PT. Astra International Tbk – AUTO 2000 Malang Sutoyo :

(1) Memberi layanan terbaik bagi pelanggan.

(2) Menyediakan lingkungan kerja yang aman dan baik bagi

(3) karyawan.Menciptakan nilai tambah ekonomis yang positif bagi *stakeholders*.

3. Aktivitas PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo

Aktivitas yang diselenggarakan oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang sebagai *dealer* resmi TOYOTA adalah sebagaimana yang dijalankan oleh pelaku bisnis otomotif pada umumnya dikenal dengan pelayanan 3 S yaitu,

a. *Sales,* aktivitas ini berupa pelayanan penjualan secara tunai maupun secara kredit. Adapun kendaraan yang dijual adalah semua jenis mobil merk TOYOTA

b. *Service*, Sebagai pendukung pelayanan purna, maka PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang menyediakan semua kebutuhan konsumen yang berkaitan dengan kendaraan bermerk TOYOTA dan melayani jasa perbaikan yang ditangani oleh mekanik-mekanik terampil yang terdidik secara khusus di *training center Toyota* yang dipersiapkan untuk menjaga dan merawat kendaraan yang telah dijual di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang agar terjamin keamanan pemakaiannya

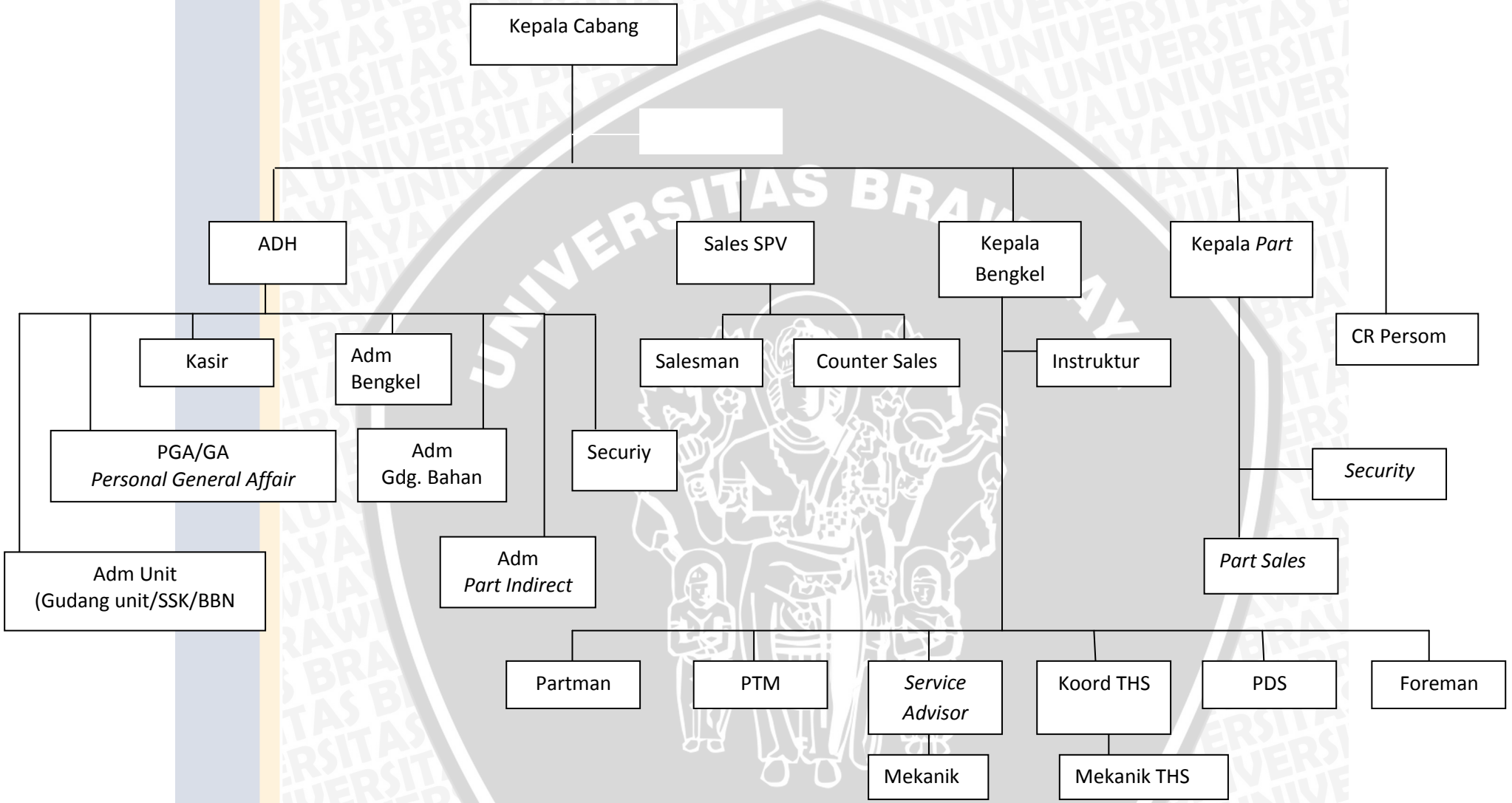
c. *Spare Parts,* untuk mendukung kegiatan *service center* serta menjaga citra kerja, PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

hanya menyediakan suku cadang asli dari semua *type* kendaraan TOYOTA yang dipasarkan di Indonesia

4. Struktur Organisasi

Dalam sebuah perusahaan pencapaian visi atau tujuannya adalah hal yang paling diinginkan. Untuk mencapai pencapaian tersebut perusahaan akan menjalankan beberapa misi, dimana misi itu akan didukung oleh adanya *job descripsion* masing-masing karyawan yang direalisasikan dengan struktur organisasi, agar pelaksanaanya dapat teratur dan terkoodinir dengan baik.

Bagan organisasi PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang dijelaskan dalam Gambar 4.1.



Gambar 4.1 Bagan Organisasi PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang:per tahun 2012

Tugas dan wewenang masing-masing bagian dalam struktur organisasi di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang sebagai berikut:

a. Kepala Cabang

(1) Sebagai pimpinan utama para staf PT. Astra International Tbk-TSO (AUTO 2000) Cabang Sutoyo Malang.

(2) Bertanggung jawab atas kemajuan perusahaan PT. Astra International Tbk-TSO (AUTO 2000) Cabang Sutoyo Malang.

(3) Bertanggung jawab atas kelancaran jalannya operasional PT. Astra International Tbk-TSO (AUTO 2000) Cabang Sutoyo Malang.

b. *Sales Supervisior atau Supervisor Unit*

(1) Bertanggung jawab kepada Kepala Cabang.

(2) Bertanggung jawab terhadap penjualan hasil produk.

(3) Bertanggung jawab atas bentuk supervisi yang dilakukan.

(4) Merencanakan kegiatan promosi.

(5) Menetapkan program-program khusus.

(6) Menjalin kerjasama dengan perusahaan-perusahaan.

c. Kepala bengkel

(1) Bertanggung jawab kepada Kepala Cabang.

(2) Bertanggung jawab atas semua proses perbaikan, servis mobil yang masuk maupun yang telah selesai diperbaiki dan penggantian alat-alat *sparepart* kendaraan.

(3) Memberitahu pelanggan apa yang akan dilakukan dalam proses perbaikan dan kerusakan apa saja yang terjadi pada kendaraan tersebut.

d. *Kepala Spareparts*

(1) Bertanggung jawab kepada Kepala Cabang.

(2) Bertanggung jawab atas semua sparepart yang ada di gudang.

(3) Bertanggung jawab atas pengeluaran Sparepart.

e. *Customer Relation Coordinator*

(1) Bertanggung jawab kepada Kepala Cabang.

(2) Bertanggung jawab atas kelancaran penjualan kendaraan.

(3) Bertanggung jawab atas semua peralatan kantor.

(4) Bertanggung atas semua kelancaran pemasaran.

f. Instruktur

(1) Bertanggung jawab kepada kepala bengkel.

(2) Mengembangkan *Technical Skill* dari mekanik, FO dan SA melalui pelaksanaan TI di bengkel sesuai dengan perencanaan dan kebutuhan yang ada untuk meningkatkan mutu pelayanan bengkel.

g. *Salesman*

(1) Bertanggung jawab kepada *Sales Supervisior*

(2) Bertanggung jawab atas penjualan hasil produk

(3) Bertugas menjalankan program khusus

(4) Bertugas menjalankan kegiatan promosi

h. *Counter Sales*

(1) Bertanggung jawab kepada *Sales Supervisior*

(2) Bertanggung jawab terhadap penjualan di *counter*

(3) Bertugas menjalankan program khusus

(4) Bertugas menjalankan kegiatan promosi

i. *Foreman*

(1) Bertanggung jawab kepada Kepala Bengkel

(2) Bertanggung jawab terhadap hasil kerja teknisi/mekanik

j. PTM (Pembagian Tugas Mekanik)

(1) Bertanggung jawab terhadap Kepala Bengkel

(2) Bertanggung jawab terhadap pembagian tugas mekanik.

k. *Service Advisor*

(1) Bertanggung jawab terhadap Kepala Bengkel

(2) Bertugas menerima mobil yang akan diperbaiki dan keluhan dari konsumen

(3) Bertanggung jawab untuk memberitahukan kepada konsumen apa saja yang dilakukan atau penggantian alat-alat mobil dan kerusakan apa saja yang terjadi pada kendaraan tersebut.

l. Koordinator THS (*Toyota Home Service*)

(1) Bertanggung jawab kepada Instruktur

(2) Bertanggung jawab terhadap mekanik THS

(3) Bertugas mengawasi pekerjaan mekanik THS

m. PDS (*Pray Delivery Stock*)

(1) Bertanggung jawab kepada Instruktur

(2) Bertanggung jawab terhadap mobil-mobil yang siap dikirim ke konsumen yang membeli.

n. *Partman*

(1) Bertanggung jawab kepada Instruktur

(2) Bertugas menyediakan Sparepart untuk bengkel atas permintaan mekanik

(3) Bertanggung jawab terhadap Sparepart stock yang ada di gudang.

o. *Partsales*

(1) Bertanggung jawab kepada Kepala *Part*

(2) Bertugas menjual *sparepart* ke bengkel-bengkel atau *dealer-dealer* atas permintaan bengkel atau *dealer* tersebut.

p. Mekanik

(1) Bertanggung jawab kepada service advisor

(2) Memperbaiki mobil yang masuk ke bengkel

q. Mekanik THS (*Toyota Home Service*)

(1) Bertanggung jawab kepada koordinator THS

(2) Bertugas memperbaiki mobil konsumen yang mengalami kerusakan langsung ke tempat konsumen sesuai permintaan.

Adapun tugas dan tanggung jawab pada divisi administrasi di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang adalah sebagai berikut:

a. Kepala Admin
   (1) Bertanggung jawab kepada Kepala Cabang
   (2) Bertanggung jawab atas semua kelancaran pembuatan BPKB dan STNK kendaraan (mobil)
   (3) Bertanggung jawab pada bagian Departemen Administrasi
   (4) Bertanggung jawab untuk biaya operasional cabang
b. Kasir
   (1) Bertanggung jawab kepada kepala administrasi
   (2) Bertanggung jawab terhadap setiap pembayaran, pembelian mobil.
c. Admin Unit TSO
   (1) Bertanggung jawab kepada kepala admin
   (2) Bertanggung jawab atas masuknya order pembelian mobil toyota (TSO).
   (3) Bertanggung jawab atas pengajuan pembuatan STNK dan BPKB mobil Toyota (TSO).
d. Admin Service
   (1) Bertanggung jawab kepada kepala admin
   (2) Bertanggung jawab terhadap masuknya mobil-mobil yang ada di service.

e. Admin Bahan

(1) Bertanggung jawab kepada kepala Admin

(2) Bertanggung jawab terhadap bahan-bahan.

f. Admin Part *Indirect*

(1) Bertanggung jawab kepada kepala admin

(2) Bertanggung jawab terhadap semua kelengkapan spare part.

g. Admin Gudang Unit

(1) Bertanggung jawab kepada kepala admin

(2) Bertanggung jawab terhadap barang-barang dan bahan-bahan yang ada di gudang penyimpanan.

h. Security

(1) Bertanggung jawab kepada kepala admin

(2) Bertanggung jawab atas keamanan wilayah kerja

5. Lokasi Perusahaan

Lokasi sebuah perusahaan sangat menentukan maju tidaknya perusahaan tersebut dalam melaksanakan aktivitasnya, dimana hal ini berkaitan dengan sarana kemudahan transportasi. Di dalam pemilihan lokasi tempat perusahaan harus berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan dan perhitungan-perhitungan yang teliti dan terarah, atas faktor yang memiliki peranan dan hubungan yang penting dalam perusahaan yang didirikan.

Lokasi PT. Astra International,Tbk (AUTO 2000) Malang ini terletak di Jl. Letjen Sutoyo No. 25 Lowokwaru Malang. Letak perusahaan ini bila ditinjau dari segi aktivitas perusahaan berada di lokasi jalan raya yang sangat strategis karena mudah dijangkau oleh masyarakat dari segala jurusan. Penentuan lokasi didasarkan pada faktor-faktor sebagai berikut :

a. Faktor Primer

Faktor primer adalah faktor-faktor yang terpenting dan tidak dapat diabaikan oleh perusahaan pada umumnya untuk menentukan lokasi perusahaan. Yang termasuk dalam faktor primer antara lain :

(1) Pasar

Dalam memasarkan produknya PT. Astra International Tbk-TSO (AUTO 2000) Cabang Sutoyo Malang tidak mengalami kesulitan karena berada di lingkungan yang strategis yaitu pusat perbelanjaan dan pertokoan sehingga cukup potensial bagi perusahaan untuk memasarkan produknya.

(2) Tenaga Kerja

Karena lokasi perusahaan berada dekat dengan pusat perbelanjaan dan pertokoan sehingga dengan mudah dapat mencari tenaga kerja yang profesional banyak tersebar di sekitarnya.

(3) Transportasi

Transportasi yang ada cukup lancar karena berada di jalur jalan utama Malang-Surabaya yang cukup ramai sehingga tersedia fasilitas angkutan yang diperlukan atau yang menggunakan alat transportasi sendiri untuk memudahkan konsumen atau karyawan dalam menjangkau lokasi perusahaan.

(4) Sumber tenaga alam dan teknologi

Fasilitas listrik, air, telepon, *faxsimile*, dan internet sudah terpenuhi sehingga dapat memudahkan dalam kegiatan operasional perusahaan dimana pemenuhan sumber tenaga dan teknologi terlaksana dengan baik.

b. Faktor Sekunder

Faktor sekunder merupakan faktor penunjang atau tambahan sebagai dasar pertimbangan dalam memilih lokasi perusahaan.

(1) Sikap Masyarakat

Keberadaan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang dapat diterima oleh masyrakat setempat karena segala operasi dan kegiatan operasional perusahaan tidak mengganggu keadaan dan situasi masyarakat sekitar.

(2) Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan yang terletak di kota Malang jaraknya relatif dekat dengan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo sehingga memungkinkan bertransaksi dengan cepat.

6. Personalia

a. Jumlah Karyawan

Pada saat ini jumlah karyawan yang bekerja di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang adalah 137 karyawan.

b. Kualitas Karyawan

Dengan berkembangnya zaman, tolak ukur kemajuan dari suatu perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh pengendalian faktor-faktor keuangan saja tetapi juga harus ada pengendalian dari faktor manusianya atau biasa disebut dengan sumber daya manusianya. Dengan adanya pengendalian dari SDM maka secara tidak langsung kualitas dari karyawannya akan meningkat.

c. Jam Kerja

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang menggunakan 6 hari kerja. Jam kerja karyawan di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang terdiri dari 8 jam kerja sehari termasuk waktu istirahat dan ibadah. Mengingat karakter dari usaha jasa yang mendasarkan pelayanan pada kebutuhan konsumen maka pelayanan jasa di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang menawarkan jasanya selama 8 jam perhari atau 48 jam perminggu. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.1 :

Tabel 4.1

Waktu Operasi Kegiatan PT. Astra International Tbk – TSO Cabang Sutoyo Malang

No	Hari	Waktu
1	Senin s/d Jumat	08.00 - 16.00 WIB
2	Istirahat	12.00 - 13.00 WIB
3	Sabtu	08.00 - 12.00 WIB
4	Minggu atau Hari Libur Lainnya (Khusus Service)	09.00 – 15.00 WIB Piket (Lembur)

Sumber: PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

7. Tujuan Perusahaan

Pada dasarnya setiap aktivitas perusahaan tentunya mempunyai suatu tujuan yang ingin dicapai. Tujuan perusahaan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang ada dua, yaitu :

a. Tujuan Jangka Pendek

Tujuan jangka pendek adalah tujuan yang harus dilaksanakan dalam jangka waktu yang singkat (biasanya 1 tahun) dan merupakan pertahapan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Adapun tujuan jangka pendek PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang adalah :

(1) Meningkatkan keputusan pembelian

(2) Mempertahankan posisi perusahaan dalam persaingan

(3) Menjaga kontinuitas perusahaan

b. Tujuan Jangka Panjang

Tujuan jangka panjang merupakan kelanjutan dari tujuan jangka pendek yang telah ditetapkan, dan dilaksanakan untuk jangka waktu yang lama atau yang akan datang. Adapun tujuan jangka panjang PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang adalah :

(1) Menjaga kelangsungan hidup perusahaan

(2) Mencapai keuntungann yang maksimal

(3) Perluasan (Ekspansi)

(4) Mempertahankan reputasi perusahaan

8. Nilai-nilai Perusahaan

Ada 3 nilai-nilai yang digunakan oleh AUTO 2000 sebagai pedoman pelaksanaan proses bisnis yang sesuai dengan standart pelayanan AUTO 2000, sehingga nilai-nilai tersebut dapat dirasakan oleh pelanggan mereka. Nilai-nilai tersebut adalah :

a. Mudah

AUTO 2000 memberikan kemudahan bagi para pelanggannya dalam hal apapun. Kemudahan-kemudahan itu adalah berupa :

(1) Kemudahan mendapatkan informasi, dengan menyediakan berbagai sumber, mulai dari kantor cabang, situs *web*, telepon, hingga *call center* dan lai-lain.

(2) Kemudahan pembelian dengan menyediakan berbagai fasilitas termasuk tukar tambah, proses kredit, dan asuransi. Untuk proses kredit demi memudahkan pelanggannya AUTO 2000 menjalin mitra bisnis dengan beberapa lembaga pengkreditan yaitu *Astra Credit Company* (ACC), dan *Toyota Astra Financial Service*.

(3) Kemudahan layanan purna jual dengan memberikan servis bengkel yang lengkap dan terpadu.

b. Personal

AUTO 2000 melayani pelanggannya secara personal. Dengan membangun database secara komprehensif, AUTO 2000 memberikan layanan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Pelanggan tidak perlu dipusingkan dengan masalah perawatan mobil dan lainnya, karena AUTO 2000 akan memberitahukan kepada pelanggan secara personal tentang kapan saat perawatan berkala seharusnya dilakukan, kapan masa kredit berakhir dan lainya.

c. Handal

Untuk lebih memuaskan pelanggan, AUTO 2000 juga memiliki dan didukung oleh tim dan sistem yang handal, seperti :

(1) Wiraniaga profesional

(2) Teknisi yang memiliki sertifikat *Toyota International*

(3) Sistem teknologi informasi yang handal yang dapat mencatat historis kendaraan yang dapat di akses secara online oleh bengkel-bengkel AUTO 2000 seluruh Indonesia.

9. Kegiatan Usaha dan Proses Pelayanan

Sales, pada Auto 2000 Malang dibagi menjadi dua bagian yaitu *sales* yang bekerja di dalam kantor (*counter sales*) dan *sales* yang bekerja diluar kantor (*salesman*). Konsumen yang akan melakukan pembelian kendaraan maka sales membuat SPK (Surat Pesanan Kendaraan) kemudian diserahkan kepada sales supervisor (SS) untuk ditandatangani dan memesan atau mengorder kendaraan sesuai permintaan *customer*, selanjutnya *sales* menyerahkan SPK kepada bagian administrasi dan kasir untuk memproses surat – surat kendaraan, dan bagian administrasi memasukkan data SPK untuk proses surat STNK, BPKB, dan lain – lain. Bagian kasir menerima pembayaran dari *customer* setelah itu SPK diserahkan kembali kepada *sales*. Untuk serah terima kendaraan yang dipesan oleh konsumen tiba dicabang dan surat-surat kendaraan belum selesai.

Service, kendaraan pelanggan yang akan diservis diserahan kepada *Servis Advisor* (SA). Setelah itu SA menyerahkan kendaraan kepada pembagi tugas mekanik (PMK) lalu diserahkan kepada *foreman* (FO) untuk *final check*. Terakhir FO menyerahkan kembali kepada SA untuk diserahkan kepada pelanggan.

Sparepart, untuk pembelian *sparepart* prosesnya sangat mudah, yaitu pelanggan datang ke kantor cabang resmi Toyota, kemudian memesan *sparepart* diserahkan kepada *customer*, selanjutnya *customer* melakukan pembayaran di kasir.

THS, merupakan layanan *service* yang diberikan oleh PT Astra International di tempat pelanggan. Dimaksudkan disini apabila pelanggan tidak sempat datang ke bengkel untuk melakukan perbaikan pada kendaraannya. Layanan THS ini dilakukan dengan cara pelanggan melakukan pemesanan THS pada kantor cabang, kemudian kordinator THS mengirimkan petugas THS ke alamat pelanggan, selanjutnya petugas THS melakukan perbaikan atau perawatan sekaligus menerima pembayaran dari pelanggan, dan petugas THS menyetorkan uang ke bagian kasir.

10. Pemasaran

a. Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang meliputi:

(1) Wilayah Malang

(a) Kota Malang

(b) Kabupaten Malang

(c) Kota Batu

(2) Wilayah Pantai Utara

(a) Kota Pasuruan

(b) Pandaan

(c) Kota Probolinggo

(d) Lumajang

Pada wilayah pantai utara PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang memiliki sub unit di Pasuruan dan Probolinggo yang terkoordinasi langsung dengan cabang pusat di Malang

b. Target Pemasaran

(1) Jangka Pendek

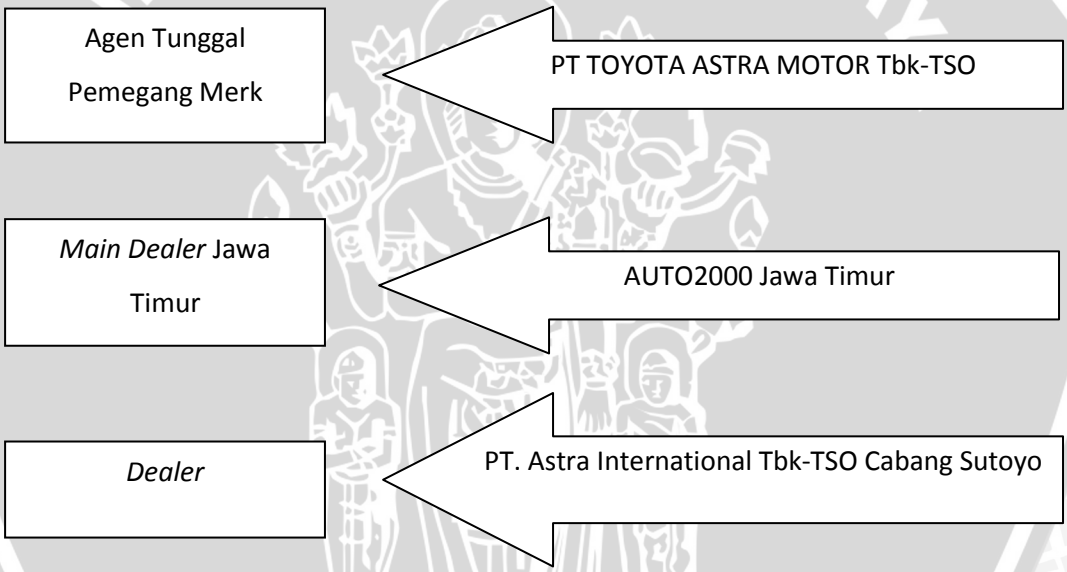
Target jangka pendek merupakan target yang ingin dicapai dalam kurun waktu relatif singkat atau dalam satu periode biasanya dalam waktu satu tahun. Selain itu, target jangka pendek merupakan dasar bagi perusahaan untuk mencapai target jangka panjang. Adapun target jangka pendek adalah meningkatkan penjualan sesuai dengan rencana kerja anggaran sehingga dapat mencapai laba yang optimal

(2) Jangka Panjang

Target jangka panjang merupakan target perusahaan yang perwujudannya membutuhkan waktu yang relatif lama. Target jangka panjang ini dapat terpenuhi apabila didukung dengan keberhasilan dari target jangka panjang. Target jangka panjang adalah memperluas daerah pemasaraN

c. Saluran Distribusi PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang mempunyai suatu kebijakan mengenai saluran distribusi yang digunakan oleh agen tunggal untuk menyalurkan *unit* produksi ke *dealer* wilayah cabang. Semuanya telah diatur berdasarkan regulasi yang telah ditetapkan oleh PT. Astra International Tbk-TSO. Saluran distribusi dijelaskan dalam Gambar 4.2



Gambar 4.2 Saluran Distribusi PT. Astra International Tbk-TSO

Dalam gambar 4.2 dijelaskan alur distribusi Mobil Toyota yaitu, mobil dikirim dari PT. Toyota Astra Motor Tbk-TSO yang merupakan agen tunggal pemegang merk ke AUTO2000 Jawa timur. Setelah di rekapitulasi di *Main dealer* jawa timur, barulah mobil di distribusikan ke masing-masing cabang dalam penelitian ini adalah PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo.

11. *Sales executive*

Tenaga penjual/*sales Executives* merupakan ujung tombak bagi aktivitas penjualan AUTO2000 Malang Sutoyo. Pada tahun 2012 AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo memiliki sales berjumlah 47 karyawan. *Sales executives* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang dibagi 2 berdasarkan *job descriprtion* yang menjadi tanggung jawab:

(1) *Salesman*

Salesman adalah tenaga penjual yang bertugas menjual/memasarkan produk Toyota diluar kantor PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang.

(2) *Counter Sales*

Counter sales bertanggung jawab atas transaksi penjualan di dalam *counter,* atau dalam area PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang.

Salesman maupun *Counter Sales* pada hakikatnya sama-sama melaksanakan aktivitas *personal selling,* yang membedakan adalah ruang lingkup kerjanya. Keduanya sama-sama memiliki target penjualan dan melakukan aktivitas penjualan mulai memperospek *customer,* hingga menjaga hubungan jangka panjang.

Sales executives di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang di rekrut melalui 2 metode yakni,

(1) *Management Trainee*

Management Trainee merupakan proses *recruitment* yang dilakukan oleh AUTO2000 pusat. Proses seleksi ini bertujuan untuk mencetak pemimpin di AUTO2000. Sales yang lolos seleksi diharapkan memiliki kompetensi lebih untuk untuk memimpin AUTO2000 dalam skala cabang atau regional .

(2) Rekrutmen Cabang

Proses ini dilakukan oleh cabang di masing-masing daerah. Diseleksi langsung oleh Kepala Cabang, HRD, dan *Supervisor* dengn tujuan untuk menjadi tenaga penjual di AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo. Recruitment ini sepenuhnya merupakan kebijakan AUTO2000 Malang Sutoyo untuk menilai calon sales tersebut sesuai atau tidak dengan standart kinerja

B. PENYAJIAN DATA

1. Kualifikasi Tenaga Penjual/*Sales*

Kualifikasi merupakan langkah awal perusahaan menentukan karakter *sales* yang dibutuhkan. Dalam mengidentifikasi kualifikasi awal seorang *sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang, peneliti menggunakan contoh mengenai lembar *recruitment* perusahaan sebagai landasan peneliti untuk menganalisis kualifikasi *sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang. Kualifikasi awal *sales* dijelaskan dalam Gambar 4.3

Lowongan Kerja

PT. Astra Internasional Tbk-TSO April 2012

Sales Executives Astra-Toyota (AUTO2000)

Recruitments:

- Usia maks. 28 tahun
- Pendidikan min. SMA/SMK
- Berpenampilan rapi & memiliki kemampuan komunikasi yang baik
- Memiliki minat dagang
- Berpengalaman di bidang penjualan/sales (nilai tambah)
- Bersedia ditempatkan di seluruh cabang AUTO2000

Benefit yang diperoleh:

- Gaji pokok, uang makan, tunjangan operasional & transportasi, insentif tak terbatas, JAMSOSTEK, tunjangan kesehatan, serta tunjangan menarik lainnya
- Pelatihan terstruktur untuk menjadi salesman handal dan berprestasi
- Jenjang Karir (Sales Executives – Sales Supervisor – Kepala Cabang)

Sumber: PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

Gambar 4.3

Lowongan Kerja PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang Tahun 2012

Berdasarkan Gambar 4.3 peneliti membagi kualifikasi *sales* menjadi 3 fokus yang menjadi dasar kualitas *sales* di PT. Astra International Tbk-

TSO Cabang Sutoyo Malang yaitu latar belakang pendidikan, *softskill/*keahlian khusus, dan pengalaman kerja

a. Latar belakang pendidikan

Kualifikasi pertama adalah latar belakang pendidikan calon *sales.* Meskipun tidak diperlukan adanya disiplin ilmu khusus bagi seorang *sales,* latar belakang pendidikan dinilai dapat menentukan kematangan berpikir seseorang dalam memandang masalah dan melakukan proses penyelesaian. Latar belakang yang menjadi kualifikasi *sales* di AUTO2000 adalah lulusan SMA/SMK. Bapak L.H selaku *sales supervisor* menjelaskan mengenai kualifikasi latar belakang pendidikan seperti dalam wawancara berikut:

> "Pada dasarnya tidak dibutuhkan disiplin ilmu khusus untuk menjadi *sales*, Lulusan apapun dengan tingkat pendidikan apa saja dapat menjadi *sales* asalkan orang tersebut memiliki kemampuan menarik hati pelanggan untuk membeli produk, maka orang tersebut pantas menjadi sales. Untuk persyaratan awal kami menggunakan standart SMA/SMK"

Namun di lapangan terdapat fakta yang berbeda, karena meskipun standart pendidikan yang dibutuhkan adalah SMA/SMK, akan tetapi semua *sales* yang berkerja di AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo adalah lulusan S1 dalam segala bidang. Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak AS selaku *sales* senior di AUTO2000 beliau mengungkapkan sebagai berikut

> "Meskipun standart yang dibutuhkan untuk menjadi *sales* adalah SMA/SMK, namun jika melihat index persaingan untuk menjadi sales dalam proses recruitment, jumlah calon *sales* didominasi oleh lulusan S1 sehingga kompetensi lulusan SMA/SMK memiliki kecenderungan kalah dibandingkan lulusan S1."

Wawancara tersebut menjelaskan bahwa pada penerapannya persaingan dalam proses *recruitment sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang, lulusan S1/D3 memiliki kualitas yang sesuai untuk menduduki jabatan *sales* di perusahaan. Hal tersebut diperkuat oleh data karyawan pada Tabel 4.2

Tabel 4.2
Tenaga Kerja Pengelola Berdasarkan Spesifikasinya di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang pada tahun 2012

No	Klasifikasi Pekerjaan	Jneis Kelamin			Pendidikan			
		L	W	Jumlah	SLTA	D3	S1	S2
1	Kepala Cabang	1		1				1
2	Manajer/Kepala Bagian	5	1	6			2	4
3	Administrasi	10	2	12	1		11	
4	***Sales Executives***	**41**	**6**	**47**		**15**	**32**	
5	Mekanik	48		48	45	3		
6	*Security*	13		13	13			
8	Tenaga Kontrak	8	2	10	10			
	Jumlah	126	11	137	69	18	45	5

Sumber: PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

Berdasarkan data dan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa meskipun kualifikasi awal yang dibutuhkan adalah calon sales dengan tingkat pendidikan minimal SMA/SMK, namun dengan melihat jumlah pelamar yang didominasi lulusan D3/S1 maka perusahaan

memiliki kecenderungan untuk memilih pelamar dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi. Hal ini dilakukan kerena lulusan D3/S1 dinilai memiliki kualitas yang lebih baik dan sesuai dengan lingkungan kerja perusahaan dalam menerapkan aktivitas *personal selling*. Sehingga keseluruhan *sales* yang bekerja di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang berstatus sebagai lulusan D3/S1

b. *Soft skill*/keahlian khusus

Soft Skill atau keahlian khusus yang dimiliki *sales* lepas dari disiplin ilmu yang digelutinya dalam bangku sekolah atau kuliah merupakan syarat yang penting untuk melaksanakan tugas menjadi tenaga penjual. *Softskill* merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan karena pada dasarnya kemampuan seseorang untuk berinteraksi dan menjalin hubungan adalah modal utama seorang wiraniaga. Bapak L.H menjelaskan dalam wawancara berikut:

> "*Soft skill* yang dibutuihkan tidak terlalu spesifik misalkan meliputi kemampuan berbahasa inggris atau mengoperasikan komputer. Namun lebih pada *sales* dapat berbicara, melakukan negoisasi, dan menjalin hubungan dengan *cutomer* dengan merupakan syarat utama yang diinginkan perusahaan untuk menjadi seorang *sales*, Selain itu, seorang *sales* hendaknya memiliki semangat yang besar untuk mencapai target dan selalu tidak pernah merasa puas dengan target minimal dari perusahaan."

Berdasarkan wawancara tersebut dapat dipahami bahwa *soft skill* seorang *sales* akan dilihat dari hasil *test* dari proses *recruitment* dengan melihat karakter, kepribadian, dan kemampuan calon *sales* secara mendalam.

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang menilai *softskill sales* dalam 2 kualitas dasar yakni

(1) Memiliki kemampuan komunikasi yang baik

Seorang *sales* merupakan pekerja lapangan sehingga seluruh kegiatannya tidak lepas dari hubungan sosial dengan orang lain. Sehingga untuk bernegosiasi dan menjalin hubungan dengan konsumen diperlukan kemampuan komunikasi yang handal. Hendaknya *sales* adalah seorang yang *extrovert*

(2) Memiliki minat dagang

Minat dagang berkenaan dengan hasrat seseorang untuk menjual produk kepada calon konsumen. Minat dagang biasanya didapatkan dari pengalaman calon *sales executives* yang sejak awal memiliki minat yang tinggi dalam dunia penjualan

Para *sales* juga sepakat mengenai hal tersebut, berdasarkan wawancara peneliti dengan beberapa *sales*, mereka menerangkan bahwa pada dasarnya untuk dapat bertahan di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang *soft skill* dalam bernegosiasi dan menjalin hubungan dengan konsumen adalah senjata utama para *sales.*

c. Pengalaman kerja

Pengalaman kerja merupakan salah satu indikator untuk dapat melihat kapasitas yang nyata dari seorang *sales.* PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang menilai pengalaman berkerja sales dari prestasi mereka di perusahaan sebelumnya, masa

kerja, dan alasan pindah perusahaan. Menurut Bapak L.H pengalaman kerja sangat dibutuhkan agar proses adaptasi dengan lingkungan kerja tidak terlalu lama. Dalam wawancara dengan peneliti beliau menjelaskan

> "Mayoritas *sales* AUTO2000 sudah bekerja di perusahaan lain sebagai tenaga marketing, baik itu di perusahaan yang telah berbadan hukum atau hanya industri kecil. Dengan adanya pengalaman kerja, seorang *sales* setidaknya telah memiliki akses penjualan dengan berbagai pihak yang dirasa membutuhkan produk perusahaan. Jaringan akses yang luas akan mempermudah *sales* untuk menjual produk. Dari sekitar 47 *sales* di AUTO2000, kurang lebih 70% *sales* telah berpengalaman dan selebihnya adalah *fresh graduate*"

Sales PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang sebelumnya mayoritas memiliki pengalaman bekerja dibidang marketing asuransi, properti, makanan, dan kendaraan di perusahaan lain. Untuk memperjelas hubungan antara kualifikasi pengalaman kerja dengan implementasi *personal selling* dalam perusahaan, peneliti kembali melakukan wawancara dengan Bapak A.S sebagai salah satu *sales* senior yang pernah berpengalaman di bidang properti. Dalam wawancara dengan peneliti, beliau menjelaskan

> "Pengalaman kerja akan sangat membantu untuk menjalankan tugas sebagai seorang *sales* di AUTO2000, untuk menjual produk dengan harga tinggi seperti mobil diperlukan kemampuan khusus dalam bernegoisasi dengan pelanggan.

Selain melakukan wawancara dengan *sales* yang telah berpengalaman, peneliti kembali melakukan wawancara dengan salah satu *sales fresh graduate* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang

Sutoyo Malang yakni Bapak I.B yang juga berstatus sebagai *sales junior,* beliau menerangkan

> "Pengalaman kerja tentu akan membantu kinerja seorang *sales* berkenaan dengan akses penjualan yang lebih luas, namun pada dasarnya Toyota adalah produk mobil yang unggul dalam pasar otomotif di Indonesia. Seorang *sales* ketika serius menjalani masa *training* selama 1 bulan saya pikir tetap akan mampu mencapai target awal yang diberikan perusahaan"

Berdasarkan keseluruhan hasil wawancara, dapat dilihat bahwa *sales* yang telah berpengalaman memiliki beberapa kelebihan seperti akses penjualan yang luas dan kemampuan menghadapi konsumen. Sehingga memiliki pertimbangan lebih dalam proses *recruitment sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang, hal tersebut juga dicantumkan dalam lembar *recruitment* perusahaan pada Gambar 4.4

2. Metode Pemberian Balas Jasa

c. Balas jasa finansial

Balas jasa finansial merupakan alasan utama seorang karyawan bekerja di perusahaan, tidak terkecuali seorang *sales.* Sebagai perusahaan dengan saham tersehat di Indonesia PT. Astra International.Tbk telah memberikan jaminan finansial yang layak bagi *sales.* Bapak Luqman Hakim menjelaskan bahwa terdapat 2 jenis balas jasa finansial yang diberikan kepada sales yakni, gaji, dan komisi/insentif

(4) Gaji

Setiap *sales* menerima gaji tetap dari perusahaan yang lepas dari segala bentuk hasil penjualan. Gaji tersebut diberikan tiap bulan disertai oleh tunjangan yang sifatnya berbeda tiap sales. Berikut rincian pemberian gaji dan tunjangan bagi *sales* di AUTO2000 dalam Tabel 4.3

Tabel 4.3

Struktur Gaji *Sales Executives* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang pada tahun 2012

No	Struktur Gaji
1	Gaji Pokok
2	Tunjangan Transport
3	Tunjuangan Makan
4	Tunjangan Kesehatan
Total	Gaji Perbulan

Sumber: PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

(a) Gaji Pokok

Gaji pokok dilandaskan pada Upah Minimum Regional (UMR) yang besarnya tergantung pada tingkat golongan *sales* yang bersangkutan. Gaji pokok bersifat tetap setiap bulan

(b) Tunjangan Transport

Tunjangan Transport adalah tunjangan yang diberikan kepada karyawan berdasarkan kehadiran, untuk biaya perjalanan pulang pergi dari rumah dan segala aktivitas perjalanan *sales* dalam melakukan kegiatan *personal selling.* Bagi *sales* yang

melakukan perjalanan dinas keluar kota diberikan biaya tunjangan tersendiri. Karyawan dikatakan melakukan perjalanan dinas apabila melaksanakan tugas perusahaan yang jauhnya melebihi 60 km dari tempat kerja

(c) Tunjangan Makan

Sales diberi tunjangan makan setiap hari karyawan masuk kerja (6 hari), besarnya diatur oleh perusahaan.

(d) Tunjangan Kesehatan

Tunjangan kesehatan diberikan untuk mengganti biaya pengobatan bagi *sales* dan keluarga *sales* (istri dan anak). Tunjangan kesehatan meliputi tunjangan pengobatan, sumbangan kaca mata, sumbangan rumah sakit, sumbangan kedukaan, dan sumbangan kelahiran

Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa gaji dan segala bentuk tunjangan yang diberikan bertujuan untuk mengakomodir kebutuhan *sales* dalam hal aktivitas penjualan dan jaminan sosial. Sehingga *sales* dapat benar-benar fokus dan berkontribusi penuh dalam melakukan kegiatan penjualan. Data mengenai besarnya gaji dan tunjangan yang diberikan untuk masing-masing tingkat/golongan *sales* merupakan privasi perusahaan.

Pemberian Gaji dan tunjangan tersebut terbukti dapat memberikan ikatan antara *sales executives* dan perusahaan. Dengan

mengakomodir segala bentuk kebutuhan *sales executives*, berdasarkan hasil wawancara peneliti hal itu memberikan manfaat yakni

(a) Rasa aman

(b) Jaminan kesejahteraan

(c) Hubungan kerja yang harmonis antara perusahaan dan *Sales Executives*

(5) Komisi/Insentif

Komisi untuk selanjutnya akan disebut insentif. Insentif akan diberikan per 6 bulan berdasarkan pada hasil penjualan dari masing-masing *sales*. Banyaknya insentif juga tergantung pada *type* mobil yang berhasil dijual. Berikut daftar produk mobil berdasarkan tingkat insentif terendah hingga tertinggi yang diberikan AUTO2000 kepada tenaga penjualnya dijelaskan dalam Tabel 4.4

Tabel 4.4

Jenis Mobil Berdasarkan Tingkat Insentif yang Diterima *Sales*

No	*Type* Mobil	Kelas
1	Crown	Superior
2	Previa	

Lanjutan Tabel 4.4

No	*Type* Mobil	Kelas
3	Alphard	Atas
4	Land Cruiser	
5	Prius	
6	All New Camry	
7	Fortuner	Menengah
8	Toyota 86	
9	Corolla Altis	
10	All New Vioz	
11	Dyna	Bawah
12	Rush	
13	Kijang Innova	
14	Yaris	
15	Hilux	
16	All New Avanza	

Sumber: PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

Tabel 4.4 menerangkan kelas mobil berdasarkan insentif yang diberikan kepada *sales.* Dalam tabel tersebut di jelaskan bahwa Mobil *type All New Avanza* merupakan mobil dengan tingkat insentif terkecil sedangkan Mobil jenis *Crown* dan *Previa*, yaitu mobil dengan segmentasi atas merupakan produk penjualan yang memiliki tingkat intensif tertinggi bagi *sales*. Pembagian kelas mobil tersebut didasarkan pada harga, segmentasi dan *market share*

dari penjualan mobil Toyota sendiri. *Sales* AUTO 2000 tidak memiliki sumber insentif lain selain dari penjualan.

Jumlah rupiah dari insentif yang diberikan merupakan rahasia perusahaan dan bersifat sensitif, namun peneliti tetap rentang insentif yang diberikan secara umum melalui wawancara dengan informan. Berdasarkan pada rentang insentif, besarnya nilai uang yang diberikan menurut pandangan *sales* pastilah bersifat relatif. Sehingga peneliti melakukan wawancara dengan 4 orang *sales* untuk menyamakan persepsi mengenai tingkat insentif yang diberikan.. Berikut rangkuman hasil wawancara dengan *sales executives* tersebut

(1) Nilai insentif yang diberikan berkisar Rp 250.000 sampai dengan Rp 1.500.000, tergantung pada type mobilnya
(2) Besarnya yang diberikan disesuailam oleh perusahaan untuk menjaga loyalitas *sales executives* pada perusahaan
(3) Menurut *sales executives* jumlah yang diberikan untuk per unit mobil tidak terlalu tinggi, namun cukup
(4) Brand besar Toyota mempermudah *sales executives* dalam menjual produk dan mendapat kepercayaan konsumen
(5) Tunjangan kerja yang lain menjadi faktor penunjang dari kenyamanan *sales* bekerja di perusahaan

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa *sales executives* dibentuk untuk obsesif pada jumlah penjualan

mobil. Dengan diberikannya lahan penjualan yang potensial, maka akan mempermudah *sales executives* menjualkan produk dalam jumlah yang besar. Tunjangan yang diberikan perusahaan dalam bentuk tunjangan kesehatan, tunjangan operasional, dan tunjangan makan menjadi faktor yang menjadi pengikat hubungan perusahaan dengan *sales executives*, sehingga timbul rasa nyaman bekerja di perusahaan

(6) Bonus

AUTO2000 tidak memberikan bonus apapun bagi *sales*. bahkan saat hari raya seorang *sales* tidak diberikan Tunjangan Hari Raya (THR) seperti halnya karyawan lain di AUTO2000. Menurut wawancara bersama salah seorang *sales* bernama AS, beliau menerangkan

> "Kami para sales dapat menghasilkan uang yang banyak melalui penjualan mobil, namun perusahaan memiliki kebijakan mengenai tidak adanya pemberian THR bagi *sales* sehingga biasanya jika sudah mendekati hari raya, maka para *sales* akan berlomba-lomba untuk menjual produk lebih banyak agar kebutuhan menjelang hari raya dapat tercukupi."

Dapat dilihat dari penjelasan diatas, bahwa motivasi utama bagi sales untuk dapat menghasilkan uang yang banyak hanya di dasarkan pada penjualan mobil. Semakin giat sales yang bersangkutan melakukan transaksi penjualan, maka semakin besar pula uang yang di dapat.

Meskipun perusahaan tidak memberikan bonus apapun, namun perusahaan memberikan *Reward* bagi *sales* yang berprestasi dengan

hasil kalkulasi di akhir tahun. *Reward* tersebut tidak berbentuk *fresh money*, sehingga penjelasan mengenai *reward* berada pada sub balas jasa non-finansial

d. Balas jasa non-finansial

Balas jasa non-finansial merupakan bentuk penghargaan yang diberikan namun tidak berwujud uang. Balas jasa ini berkaitan dengan motivasi karir seorang *sales executives*

(3) Pelatihan

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang memberikan pelatihan khusus bagi setiap *sales.* Program pelatihan bertujuan agar *sales executives* dapat menjalankan tugas penjualan dengan baik. Berikut program pelatihan yang diberikan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang terhadap para *sales*-nya

(a) Pengenalan *company profile* AUTO2000

Materi ini berisi ulasan tentang sejarah perusahaan, visi misi, dan sistem kerja di AUTO2000 secara menyeluruh.

(b) Layanan purna jual dan *warranty*

Dalam materi ini, *sales* diharapkan dapat memhami sistem failitas purna jual dan jaminan (*warranty)* bagi customer. Materi tentang *warranty* juga membahas nilai lebih dari produk Toyota dengan produk mobil lain. Sehingga *sales* juga

diberi pemahaman tentang kelebihan dan kekurangan produk pesaing

(c) Pengenalan otomotif

Pengenalan otomotif membahas tentang spesifikasi mobil secara spesifik. Seorang *sales* harus memiliki pemahaman lebih tentang produk perusahaan sehingga harus dapat menjelaskanbagian produk secara men-*detail* seperti, dimensi kendaraan, kelengkapan *interior*, mesin kendaraan, sistem transmisi, sistem suspensi, sistem rem, dan keamanan

(d) Pemahaman pasar otomotif dan pangsa pasar

Materi ini bertujuan memberi pemahaman *sales* tentang pasar otomotif serta pencapaian pangsa pasar Toyota. Selain itu *sales* diharapkan dapat mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh untuk melaksanakan pekerjaannya secara efektif sebagai *frontliners* Toyota. Materi yang diberikan adalah pengenalan pasar otomotif, penggolongan & segmentasi pasar kendaraan, pencapaian dan pangsa pasar Toyota, dan tantangan di masa depan

(e) Salesmanship Training

Program ini bertujuan agar *sales* mengerti dan memahami langkah-langkah dalam proses penjualan kendaraan, yaitu sejak tahap *prospecting* hingga proses *delivery*. Materi yang berikan meliputi *smart prospecting & greeting, smart*

qualifying & presentation, smart negotiaton & closing, dan *smart delivery.*

Program pelatihan yang diberikan menurut *sales* juga dapat mengurangi rasa fustasi karena kegagalan dalam menghadapi *customer*. Hal tersebut disampaikan oleh *sales* bernama AS dalam wawancara dengan peneliti

> "Dalam menghadapi *customer,* seorang *sales* akan selalu menerima banyak masalah yang kadang membuat kami *stress*. Jika tidak diberikan pelatihan secara terstruktur maka progress karir seorang *sales* akan lambat"

Pendapat lain tentang manfaat *training* juga diutarakan *sales junior* bernama IB

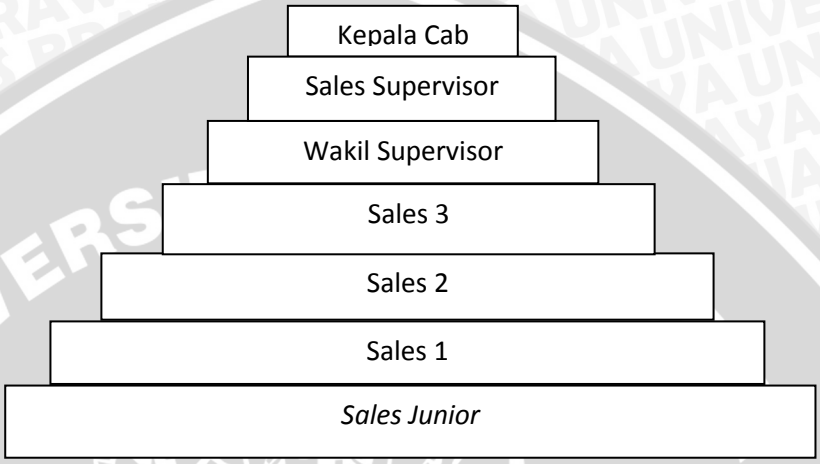
> "sebagai lulusan *fresh graduate* saya dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja karena telah menempuh training yang intensif selama sebulan. Meskipun belum berpengalaman namun *sales* yang telah menjalani training memiliki bekal yang cukup untuk menjalankan aktivitas penjualan"

Dari wawancara diatas dapat dipahami bahwa *program training* berguna menfasilitasi segala hal yang menjadi keresahan *sales* dalam melakukan aktivitas ponjualan. Sehingga ketika terjun ke lapangan, *sales executives* telah memiliki *skill* dan pengetahuan yang cukup dalam melakukan aktivitas *personal selling* bersama *customer*

(4) Penghargaan dan pengembangan jenjang karir

Jenjang karir *sales* di AUTO2000 dibagi dalam beberapa tingkatan. Tingkatan yang didasarkan pada pencapaian penjualan dan penilaian internal manajemen perusahaan terhadap kinerja *sales*

executives. Bapak LH mennyebutkan 7 tahapan jenjang karir di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang yang dijelaskan peneliti dalam Gambar 4.4



Gambar 4.4 Jenjanng Karir Bagi *Sales Executives* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

(a) *Sales Junior*

Sales Junior adalah tingkatan pertama setelah selesai menjalani kegiatan *salesmanship training* selama 1 bulan. Status *Sales Junior* bersifat *traine*/magang. Dalam kurun waktu 3 bulan *sales junior* diberikan target penjualan sebanyak 3 unit per bulan. Jika *sales* tersebut dapat memenuhi target tersebut maka setelah 3 bulan statusnya akan naik ke S1

(b) Sales 1

Sales 1 atau S1 adalah *sales* yang telah berstatus sebagai pegawai tetap. S1 telah menerima gaji dan tunjangan sesuai dengan standart perusahaan bagi pegawai tetap. S1

bertanggung jawab atas penjualan sebanyak 4 unit per bulan. Lamanya seorang *sales* menjalani status sebagai S1 bersifat relatif, bergantung pada pertumbuhan penjualan yang berhasil diraih *sales* dalam setiap periode. Karakter konsumen dari S1 biasanya merupakan konsumen baru

(c) Sales 2

Sales 2 (S2) merupakan tiingkatan *sales* setelah menjalani status sebagai S1. S2 memiliki target penjualan yang lebih tinggi yakni 6 unit per bulan pada tahun 2012. Selain target, besarnya gaji pokok yang diberikan juga lebih tinggi dari S1. Karakter konsumen S2 adalah konsumen baru dan lama hasil dari hubungan purna jual

(d) Sales 3

Sales 2 (S3) merupakan tingkat tertinggi dari penetapan target penjualan bagi *sales executives* selama 1 bulan. Target yang ditetapkan bagi S3 pada periode 2012 adalah 8 unit perbulan. Gaji pokok yang diberikan juga lebih tinggi dari tingkat S2. Karakter konsumennya, selain 2 kategori diatas adalah instansi atau perusahaan lain

(e) Wakil Supervisor

Wakil Supervisor merupakan bagian dari *sales executives* dari kategori S3. Wakil supervisor memiliki tanggung jawab lebih

sebagai perwakilan dari *sales supervisor* untuk memberi pengarahan dan supervisi kepada *sales.*

(f) *Sales Supervisor*

Sales Supervisor merupakan pimpinan dari divisi *sales,* jenjang ini diberikan oleh PT. Astra International Tbk-TSO Pusat berdasarkan prestasi penjualan dan kinerja *sales executives* pada periode yang sebelumnya. Target yang diberikan kepada *sales supervisor* akan dibaurkan kepada masing-masing tingkat *sales executives.* Sehingga insentif bagi *sales executives* diperoleh berdasarkan total penjualan cabang selama 1 periode. Selain itu, *Sales Supervisor* juga memeliki wewenang untuk merekrut calon *sales executives* bagi kantor cabang

(g) Kepala Cabang

Kepala cabang di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang merupakan mantan *Sales Executives.* Berdasarkan wawancara dengan Bapak AS, beliau menjelaskan

> "terdapat budaya perusahaan yang memprioritaskan *sales* untuk menduduki jabatan strategis di AUTO2000. Untuk saat ini dari jabatan kepala cabang di AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo hingga jabatan Kepala AUTO2000 pusat, semuanya di duduki oleh mantan *sales*"

Jabatan strategis seperti kepala cabang di serahkan kepada mantan *Sales Executives,* karena dipandang paling memahami kondisi perusahaan dan memiliki hasrat untuk memajukan perusahaan.

Berdasarkan tahapan diatas, hanya tahap *sales Training* yang statusnya di dasarkan atas masa kerja yaitu 3 bulan. Untuk selanjutnya kenaikan tingkat bagi *sales* di AUTO2000 didasarkan pada pencapaian target seorang *sales.* Jadi dapat disimpulkan prestasi seorang *sales executives* dinilai oleh perolehan penjualann

Selain pengembangan jenjang karir, AUTO200O juga memberikan penghargaan (*reward)* bagi *sales* yang dianggap berprestasi. Penghargaan yang diberikan tidak berupa *fresh money,* pada tahun 2012 penghargaan yang diberikan berupa

(a) Fasilitas jalan-jalan keluar negeri

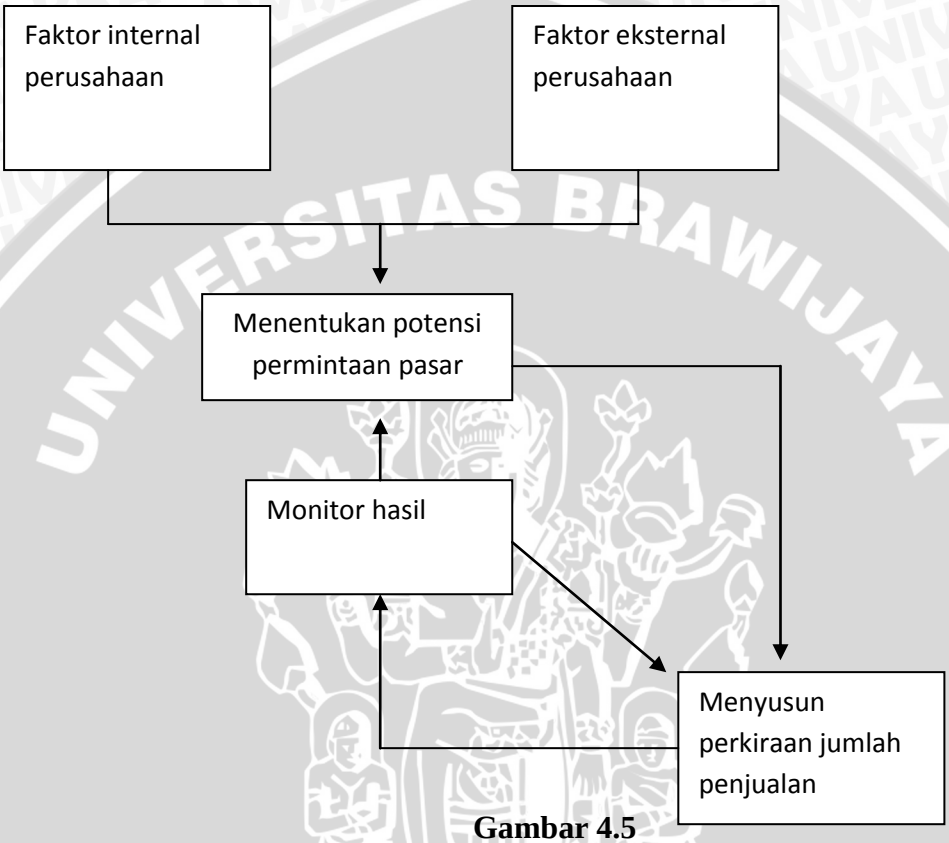
(b) Emas batangan

3. Penetapan target penjualan

a. Prosedur menentukan perkiraan penjualan

Perkiraan penjualan mobil PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang disusun berdasarkan Rencana Kerja Anggaran (RKA) penjualan. RKA penjualan disusun setiap tahun dan ditetapkan oleh kantor pusat PT. Astra International Tbk-TSO. RKA penjualan pusat tersebut terbagi menjadi RKA penjualan *main dealer* provinsi kemudian dibagi kembali menjadi RKA penjualan *main dealer* wilayah (PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo). RKA penjualan tersebut kemudian diturunkan menjadi perkiraan penjualan aktual bagi

wilayah. Langkah dan prosedur dalam menentukan perkiraan penjualan wilayah akan dijelaskan melalui Gambar 4.5



Gambar 4.5
Langkah Penyusunan Perkiraan Penjualan Pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan perkiraan penjualan diawali dengan menganalisis faktor internal dan eksternal perusahaan.

(1) Faktor internal perusahaan

Faktor internal perusahaan meliputi kemampuan modal *dealer* yang diperlukan untuk menjual mobil Toyota, ruang lingkup pemasaran, jumlah *sales executives,* dan hasil penjualan mobil baru pada

periode 2011. Selain itu faktor yang mendukung adalah jalur distribusi yang di wilayah *dealer* sutoyo

(2) Faktor eksternal perusahaan

Faktor ekternal perusahaan yang dijadikan pertimbangan meliputi populasi penduduk, penghasilan masyarakat berdasrkan pada Upah Minimum Regional (UMR) Malang, daya beli masyarakat, tingkat suku bunga kredit, dan faktor momentum hari besar di Kabupaten/Kota Malang

Setelah menganalisis faktor eksternal dan internal perusahaan maka akan didapatkan data mengenai potensi penjualan perusahaan. Potensi penjualan *dealer* adalah kemungkinan penjualan total mobil Toyota untuk sebuah *dealer*. Setelah didapatkan data mengenai potensi penjualan *main dealer*, maka langkah selanjutnya perusahaan akan memilih metode proyeksi penjualan. Perusahaan merumuskan metode penjualan dengan melibatkan Kepala cabang, *sales supervisor*, dan *sales executives* dalam merumuskan metode proyeksi penjualan. Kemudian segenap tingkat manajemen tersebut memformulasikannya menjadi Ramalan penjulan adalah estimasi realistis tentang penjualan aktual mobil Toyota (dalam unit) yang diharapkan akan dicapai oleh *dealer* dalam periode satu tahun

Jumlah perkiraan penjualan disusun atas hubungan kinerja yang berkesinambungan antara kantor pusat dan *main dealer*. Berikut data mengenai jumlah perkiraan penjualan pada tahun 2012 berdasarkan

wawancara bersama *sales Supervisor* akan dijelaskan dalam Tabel 4.5 (Dalam Unit)

Tabel 4.5
Perkiraan Penjualan Mobil Pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo awal tahun 2012

No	Bulan	Jumlah (Unit)
1	Januari	150
2	Februari	150
3	Maret	150
4	April	150
5	Mei	150
6	Juni	150
7	Juli	150
8	Agustus	150
9	September	150
10	Oktober	150
11	November	150
12	Desember	150
	Jumlah	1800

Sumber: PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo

Berdasarkan Tabel 4.5 dijelaskan bahwa perkiraan penjualan unit mobil Toyota pada tahun 2012 adalah 1800 unit dengan estimasi pencapaian tiap bulan rata-rata adalah 150 unit. perkiraan penjualan tahun 2012 di

dasarkan pada salah satunya pertimbangan hasil penjualan tahun 2011 yakni 1722 unit.

b. Tingkat manajemen yang terlibat dalam menentukan kuota penjualan bagi masing-masing *sales executives*

Perkiraan penjualan pada dasarnya akan ditetapkan oleh *Top management* dan *middle management*, dalam penelitian ini adalah kepala cabang dan *sales supervisor*. Setelah Rencana Kerja Anggaran di buat maka kepala cabang akan menginstruksikan *sales supervisor* untuk memformulasikan berapa unit perkiraan mobil yang harus terjual oleh AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo dalam jangka waktu satu tahun.

Langkah awal yang perusahaan lakukan dalam menyusun *goal setting* adalah presentsi dari kepala cabang perihal pencapaian penjualan dengan didasarkan pada perkiraan yang telah dicanangkan satu tahun sebelumnya. Berdasarkan pencapaian tahun 2011 dan perkiraan cabang 2012, *sales, supervisor,* dan kepala cabang menyusun perkiraan tahunan tiap *sales* berdasarkan perkiraan yang ditetapkan *management* pusat.

Sales executives tidak terpatok oleh target minimal dari perusahaan. Pada implementasinya *sales* diberikan hak untuk menentukan sendiri berapa perkiraan yang mampu dia capai dalam kurun waktu 6 bulan. Hal ini berkenaan dengan penilaian *supervisor* terhadap prestasi sales yang berpengaruh terhadap jenjang karir *sales.* Pembagian kuota penjualan dibicarakan dalam rapat awal tahun dan dari sini *sales* berhak

mengutarakan berapa angka penjualan yang mampu diraih sales melebihi perkiraan yang telah ditetapkan.

Dari perkiraan masing-masing *sales* yang telah ditetapkan, seluruh manajemen yang terlibat menuangkannya di papan komitmen cabang yang ditanda tangai seluruh *sales, supervisor,* kepala cabang, dan administrasi unit. Setelah penanda tanganan papan komitmen *goal setting* dilakukan, para karyawan menyiapkan *form blue print* kesuksesan tahun 2012 *sales team* AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo untuk diisi dan ditanda tangani kembali oleh masing-masing *sales. Form* ini berisi komitmen untuk mencapai perkiraan penjualan di akhir tahun, kemudian di *break down* dalam perkiraan bulanan dan mingguan serta ditambahkan dengan *activity plan* harian yang harus *sales* jalankan.

Tabel 4.6

Klasifikasi Perkiraan Penjualan AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo Tahun 2012

No	Tingkat *Sales*	Perkiraan per bulan (Unit)	Jumlah Sales (Orang)
1	Sales Junior	3	14
2	Sales 1	4	20
3	Sales 2	6	6
4	Sales 3	8	7

Sumber : PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo

Tabel 4.6 menjelaskan tentang perkiraan dari masing-masing tingkatan *sales.* Perkiraan tersebut adalah batas minimal angka penjualan yang

harus diraih sales dalam kurun waktu satu bulan. Seluruh total penjualan sales akan di evaluasi setiap enam bulan.

d. Program penjualan dalam mencapai perkiraan dan hasil penjualan perusahaan

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo memiliki program yang diimplementasikan berdasarkan kebijakan perkiraan. Program tersebut digunakan sebagai sarana bagi *sales executives* dalam melakukan kegiatan penjualan. Berikut program kerja yang dibuat oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo pada tahun 2012

(1) Pameran/*Event Outdoor*

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang selalu melaksanakan pameran rutin tiap bulan di plasa besar di Kota Malang yaitu, *Malang Town Square*, dan *Mall Olympic Garden*. Kegiatan pameran bertujuan untuk memperkenalkan produk baru dan dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian di tempat pameran. Pameran juga dapat menjadi kegiatan untuk mempromosikan produk baru *(lauinching)* kepada masyarakat luas, serta mendemonstrasikan produk tersebut. Pada kegiatan pameran ini pembeli dapat mencoba langsung produk-produk baru yang akan mereka beli, dengan cara *test drive.* Melalui kegiatan ini diharapkan pembeli dapat merasakan langsung kelebihan mobil yang mereka uji coba.

(2) *Show Room Event*

Event yang mengundang *customer* dalam acara makan siang. Dalam acara ini *sales* dan *customer* dapat berinteraksi untuk melakukan transaksi penjualan. Selain itu *sales* dan *customer* dapat melakukan transaksi penjualan mobil bekas jika terdapat *customer* yang ingin mengganti mobil lamanya dengan mobil baru.

(3) Gathering

Mengundang sales dalam acara makan malam. Customer dan sales saling beramah temah dan dapat dijadikan sarana bagi sales untuk menjual produk. Dalam program ini hanya diperkenankan untuk menjual mobil baru.

Kegiatan tersebut bertujuan untuk mengenalkan produk perusahaan kepada calon *customer*, dan memberikan lahan kepada *sales executives* untuk melakukan proyeksi *customer*. Sehingga program tersebut dapat mempermudah *sales executives* untuk mengenal dan menjalin hubungan dengan calon konsumen.

Selain melalui program diatas, beberapa cara yang dilakukan oleh *sales* untuk memprospek konsumen adalah dengan beberapa cara sebagai berikut:

(1) Pemanfaatan *database*

Sales executives menggunakan data mengenai pembeli Toyota untuk memprospek konsumen yang pantas dan melakukan penawaran produk terbaru dari perusahaan. Biasanya *sales*

executives akan melihat masa kredit dari konsumen, dan melakukan penawaran bila masa kredit konsumen akan segera lunas. Hal tersebut diakui efektif bagi *sales executives* dalam menjual produknya. *Database iyang* dimanfaatkan adalah nomer telepon, alamat rumah, maupun alamat kantor dari *Customer*

(2) Momentum Hari besar

Sales executives biasanya memanfaatkan momentum hari besar untuk melakukan penawaran produk. Momentum dan hari besar yang berpotensi untuk melakukan transaksi penjualan biasanya, Hari Raya Agama, *moment* penerimaan mahasiswa/siswa baru, pemilukada Kabupaten/Kota Malang, dan awal tahun pada waktu penetapan APBD (Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah) bagi instansi pemerintah.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa melalui langkah-langkah tersebut *sales executives* diberikan sarana untuk memenuhi kebutuhan penjualan mereka. Berdasarkan data yang diberikan perusahaan, pada akhir tahun 2012, PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo telah mengkalkulasi hasil penjualan. Hasilnya adalah perkiraan keseluruhan berhasil tercapai. Data tersebut diperjelas dalam Tabel 4.7 (Dalam Unit)

Tabel 4.7
Hasil Penjualan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo per tahun 2012

No	Bulan	Jumlah (Unit)
1	Januari	145
2	Februari	181
3	Maret	167
4	April	166
5	Mei	160
6	Juni	169
7	Juli	206
8	Agustus	143
9	September	163
10	Oktober	202
11	November	177
12	Desember	222
	Jumlah	2101

Sumber: PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo

Pada akhir tahun 2012, perkiraan keseluruhan cabang pada PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo berhasil tercapai dengan rata rata penjualan 175 unit per bulan. Rata-rata tersebut telah melampaui angka rata-rata per bulan pada perkiraan yang telah ditetapkan . Salah satu faktor yang menunjang tercapainya target keseluruhan perusahaan

adalah jumlah *sales executives* yang berkontribusi pada penjualan total. Namun jika dilihat dari peolehan penjualan per-*sales*, terdapat nama-nama yang belum bisa mencapai perkiraan minimal dari perusahaan. Hal tersebut dapat dilihat dalam Tabel 4.8

Tabel 4.8

Perolehan Penjualan Masing-Masing *Sales Executives* per Akhir Tahun 2012

No	Nama Sales	Total penjualan	Masa Kerja (Bulan)	Status Sales
1	Adhani Riandi	2	1	Sales Junior
2	Adi Pradipto	33	12	Sales 1
3	Adie Prayitno	42	12	Sales 1
4	Agung Rakhmaawan	80	12	Sales 2
5	Agus Suhendi	98	12	Sales 3
6	Akhmad Firman Sani	13	6	Sales 1
7	Alexandra Nereus Oeripan	85	12	Sales 2
8	Andhina Maharani	90	12	Count. Sls 3
9	Anjariyanto	48	12	Sales 1
10	Aulia Ulfa	4	1	Sales Junior
11	Auriga Sain	93	12	Sales 2
12	Bulafri Mega Atmawijaya	32	10	Sales 1
13	Cahyo Nugroho	4	1	Sales Junior
14	Dadang Eko Nurcahya	3	1	Sales Junior
15	Dicky Priagung	8	1	Sales Junior
16	Dwi Bastian	36	11	Sales1

Lanjutan Tabel 4.8

No	Nama Sales	Total penjualan	Masa Kerja (Bu	Status Sales
17	Fahmi Reza	31	11	Sales 1
18	Fatchur Rochman	5	3	Sales Junior
19	Hadi Suroso	47	12	Sales 1
20	Hardy Bayu	119	12	Sales 3
21	Helmy Iwanda	5	6	Sales Junior
22	Hengky Suryo Sumarno	23	12	Sales 1
23	Hengky Yudhi Wijaya	23	10	Sales 1
24	Heri Sugianto	87	12	Sales 3
25	Hery Bayu S.	2	1	Sales Junior
26	Hesti Sumarwatie	140	12	Count. Sls 3
27	Indro Budi Prayogo	3	1	Sales Junior
28	Krisna Nusrawiraga	2	1	Sales Junior
29	Krisnindita	61	12	Sales 2
30	Mas Ilham	53	12	Sales 1
31	Moh. Ardiyansah Kurniawan	45	12	Sales 1
32	Moh. Arif Purwanto	44	12	Sales 1
33	Moh. Chanif	71	12	Sales 2
34	Moh. Yunus	50	12	Sales 1
35	Nofin Wijaya	55	12	Sales 1
36	Paula Ina	26	12	Count. Sls 1
37	Prriyo Susilo	133	12	Sales 3
38	Ribut Mareta Sari	165	12	Count. Sls 3
39	Ricky Ramadan	3	1	Sales Junior
40	Rizky Kurniawan	24	10	Sales 1
41	RR Febriana	3	1	Sales Junior
42	Saiful Hanif	3	1	Sales Junior
43	Samuel Hanny Wibisono	41	12	Sales 1

Lanjutan Tabel 4.8

No	Nama Sales	Total penjualan	Masa Kerja	Status Sales
44	Slamet Widodo	84	12	Sales 2
45	Sonny Yanuar Irawan	43	12	Sales 1
46	Sukma Maharani	3	1	Sales Junior
47	Tri Cahyo Wicaksono	36	12	Sales 1
	Jumlah	47		

Sumber : PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo

Pada Tabel 4.9 dijelaskan perolehan mengenai penjualan dari masing-masing *sales executives.* Kategori S2 dan S3 memiliki angka penjualan dominan dengan masa kerja penjualan selama 1 tahun penuh. Sedangkan untuk kategori *Sales Junior* dan *S1* sebagaian telah memenuhi perkiraan minimal, namun terdapat beberapa *sales executives* yang tidak mencapau perkiraan sehingga perusahaan memutuskan untuk melakukan *resign* pada pertengahan periode. *Sales Junior* dapat dilihat memiliki potensi yang besar, dimana pada bulan September PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo melakukan *recruitment* dan terdapat 9 orang *sales junior* yang memulai masa kerjanya pada bulan desember. Hasilnya adalah 7 dari 9 *Sales Junior* tersebut berhasil mencapai perkiraan bahkan melebihi perkiraan minimal yang ditetapkan perusahaan.

C. Analisis Data

1. Kualifikasi tenaga penjual/*sales executives*

Andersen dalam Sutojo (2003:129) mengutarakan bahwa menentukan kualifikasi pekerjaan merupakan bagian yang sulit, hal itu disebabkan karena obyek *recruitmrnt* adalah manusia. Padahal di dunia ini manusia tidak pernah sama. Andersen mengajukan 2 syarat umum yang perlu dimasukan dalam kualifikasi pekerjaan, yaitu latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja.

a. Latar belakang pendidikan

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang memiliki 47 *sales* dengan latar belakang pendidikan yang berbeda. Pada kualifikasi awal, PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang mensyaratkan tingkat pendidikan minimal adalah SMA/SMK se-derajat. Namun dalam implementasinya berdasarkan data spesifikasi karyawan yang telah bekerja di AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo, total 47 *sales* di AUTO2000 semuanya memiliki tingkat pendidikan S1/D3. Dapat dikatakan semuanya mengenyam bangku kuliah

Seorang *sales* pada dasarnya tidak memerlukan tingkat pendidikan yang tinggi. Mayer dan Greenberg dalam Kotler (1997:286) menyimpulkan bahwa pada dasarnya seorang *sales* yang efektif memiliki 2 kualitas dasar yaitu

(1) Empati untuk merasakan keinginan orang lain

(2) Dorongan ego atau desakan pribadi untuk melaukan penjualan.

Meskipun kegiatan *sales* tidak berhubungan langsung dengan tingkat pendidikan dan beberapa peneliti mengatakan bahwa kegiatan penjualan merupakan seni bukan ilmu , namun *sales executives* yang memiliki tingkat pendidikan tinggi memiliki beberapa keunggulan yaitu,

(1) *Sales* yang memiliki tingkat pendidikan tinggi lebih dewasa dalam menyikapi permasalahan dibandingkan orang-orang sebaya yang belum mengenyam pendidikan akademisi (Sutojo, 2003:130)

(2) *Sales* yang telah berpendidikan lebih mudah beradaptasi dengan lingkungan kerja karena telah terbiasa dengan lingkungan akademis yang formal

(3) Lebih mudah menjalin komunikasi dengan *customer* karena pola pikir yang lebih dewasa dan dapat bersikap fleksibel sesuai dengan lingkungan *customer*

Sehingga untuk memenuhi kriteria tenaga penjual maka *sales* yang telah menempuh pendidikan perguruan tinggi dapat memenangkan persaingan kualitas pelamar di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang, hal tersebut juga di dukung oleh presentase pelamar yang didominasi oleh lulusan S1/D3

Berdasarkan analisis diatas dapat diartikan bahwa meskipun standart pendidikan minimal yang diterapkan perusahaan adalah

SMA/SMK, namun pada implementasinya lulusan D3/S1 adalah kualifikasi yang sesuai dalam mengimplementasikan *personal selling* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo. Sehingga agar proses seleksi lebih efektif dan tidak memboroskan banyak biaya maka lebih baik jika standart awal yang ditetapkan adalah D3/S1

b. *Soft skill*/keahlian khusus

Soft skill adalah keahlian utama bagi seorang *sales* di AUTO2000. Kendati tidak memiliki kualifikasi khusus mengenai disiplin ilmu yang disyaratkan, maka hendaknya untuk dapat melakukan aktivitas *personal selling* seperti yang dipaparkan Churchill dalam Sutisna (2002:316) yakni *prospecting for customer, opening the relationship, qualifying the prospect, presenting the sales massage, closing the sales,* dan *servicing the account,* sewajarnya seorang *sales* memiliki keahlian khusus yang berkenaan dengan aktivitas penjualan.

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang menilai kemampuan seorang pelamar untuk menjadi *sales* melalui tahap wawancara dalam proses seleksi. Dalam tahap tersebut kepala cabang, *sales supervisor* dan HRD menentukan kualifikasi keahlian dan kepribadian yang pantas untuk menjadi *sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang. Berdasarkan hasil wawancara peneliti, tidak di butuhkan sertifikasi khusus mengenai

soft skill yang diinginkan. Jika memang ada itu hanya menjadi nilai lebih. Selebihnya penilaian mengenai calon *sales* dilakukan dalam sesi wawancara. Menurut Tjiptono (2008:224) dalam melakukan aktivitas *personal selling* hendaknya memenuhi kriteria berikut.

(1) Salesmanship
Penjual harus memilki pengetahuan tentang produk dan menguasai seni menjual seperti cara mendekati pelanggan, memberikan presentasi dan mendemonstrasi, mengatasi penolakan pelanggan, dan mendorong pembelian

(2) Negotiating
Penjual harus mempunyai kemampuan untuk bernegosiasi tentang syarat-syarat penjulan sehingga dapat mengatasi masalah-masalah konsumen. Di depan konsumen penjual merupakan pusat informasi mengenai produk sehingga dalam prosesnya penjual harus dapat memahami tingkah laku konsumen dengan memberikan alternatif-alternatif rasional mengenai pertimbangan konsumen

(3) Relationship marketing
Penjual harus tahu cara membina dan memelihara hubungan baik dengan para konsumen setelah transaksi pembelian. Agar image perusahaan tetap melekat bak di benak konsumen

Berdasarkan teori tersebut, dengan memenuhi kriteria yang telah disebutkan dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan dalam mempertimbangkan standart kualitas. Secara terinci *softskill* yang hendaknya dimiliki oleh *sales executives* dalam kualifikasinya adalah sebagai berikut:

1. *Presentation Skill*

   Ketrampilan tenaga penjualan untuk dapat melakukan presentasi penjualan dengan baik merupakan salah satu kehandalan yang penting bagi keberhasilan penjualan, dimana

hal ini dapat menimbulkan minat nasabah terhadap produk yang ditawarkan terutama produk baru.

2. Kemampuan bertanya

   Kemampuan bertanya merupakan salah satu keterampilan yang penting, dimana melalui kemampuan bertanya yang baik akan terkumpul informasi mengenai pelanggan serta apa yang diinginkan oleh pelanggan barkaitan dengan produk yang ditawarkan pada mereka

3. Kemempuan Beradaptasi

   Pendekatan penjualan menjadi rutinitas bagi tenaga penjualan. Kemampuan beradaptasi sangat diperlukan untuk memudahkan pendekatan pada kunsumen. Kemampuan adaptasi merupakan perubahan perilaku tenaga penjualan untuk bisa melakukan pendekatan dan menjalin interaksi dengan konsumen

4. Pengetahuan Teknis

   Untuk mendukung kegiatan penjualan, pengetahuan teknikal semestinya dikuasasi dengan baik oleh seorang tenaga penjualan. Penguasaan pengetahuan teknikal meliputi pengetahuan jenis produk, manfaat produk serta keistimewaan produk. Sehingga dapat mendukung ketrampilan penjualan seorang tenaga penjual.

c. Pengalaman kerja

Pengalaman kerja merupakan nilai jual lebih yang dicari oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo. Hal tersebut dituliskan dalam proses recruitment awal. Keunggulan *sales* yang telah berpengalaman menurut Sutojo (2003:131) dapat memperkuat tim *sales* di persuahaan. Terbukti dari data peneliti bahwa 70% dari total *sales* di AUTO2000 lebih mudah melewati proses recruitment. Beberapa keunggulan dari merekrut *sales executives* yang telah berpengalaman dalam bidang penjualan adalah sebagai berikut:

(1) Memiliki akses penjualan yang lebih luas

Sales executives yang berpengalaman telah melakukan aktivitas penjualan di masa sebelumnya. Melalui hal tersebut tentu *sales executives* yang bersangkutan telah memiliki jaringan yang lebih luas mengenai individu, komunitas, perusahaan, atau instansi pemerintah yang pernah terlibat dalam transaksi penjualan di masa lalu. Sehingga

(2) Cepat beradaptasi

Sales executives berpengalaman telah terbiasa dengan lingkungan kerja di perusahaan. Sehingga mempercepat proses adaptasi dengan atasan maupun rekan kerja. Hal tersebut juga mempercepat timbulnya hubungan emosional antar karyawan dan berguna dalam menambah motivasi kerja *sales executives*

(3) Kepercayaan yang tinggi dari konsumen

Seorang karyawan yang telah bekerja di bidang *sales* pasti telah dikenal sebagai seorang *sales executives* dalam lingkungannya. Karena statusnya, maka akan mudah bagi calon konsumen yang telah mengenal orang tersebut untuk mempercayainya ketika *sales* tersebut melakukan penawaran. Hal ini berkenaan dengan status *labeling* yang melekat dalam diri *sales executives.*

(4) Dapat memberikan kontribusi dan *return* yang lebih cepat

Sales executives yang telah berpengalaman cenderung lebih cepat dalam mempelajari aktivitas dan sistem kerja perusahaan, dengan proses belajar yang cepat maka kontribusi dari *sales* tersebut akan lebih cepat dirasakan secara nyata oleh perusahaan.

Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa pengalaman kerja akan mempermudah *sales executives* dalam melakukan aktivitas penjualan dan menyesuaikan diri dengan lingkungan perusahaan.Terbukti bahwa *sales executives* yang telah berpengalaman memiliki angka penjualan yang lebih tinggi, namun dalam melakukan proses *recruitment* perusahaan juga perlu berhati dengan pengalaman kerja seorang calon *sales executives.*

Sales executives yang telah berpengalaman memiliki potensi untuk membahayakan perusahaan jika tidak memperhatikan hal hal seperti alasan pindah tempat kerja dan prestasi karyawan di

perusahaan sebelumnya. Karena hal tersebut berkenaan dengan *track record* dari individu

2. Metode pemberian balas jasa

a. Balas jasa finansial

(1) Gaji

Balas jasa finansial merupakan faktor utama seorang karyawan ingin bekerja di dalam perusahaan. Maka diperlukan adanya kebijakan yang mengatur sistem penggajian *sales.* PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang memberikan gaji tetap setiap bulan disertai beberapa tunjangan. Rincian pemberian gaji bagi *sales* sesuai dengan komponen balas jasa finansial yang harus dipenuhi seperti yang dijelaskan Sutojo (2003:156) yaitu,

(a) Komponen tetap

Jumlah komponen ini sifatnya tetap tiap bulan, besarnya bergantung tingkatan *sales.* Komponen tetap dalam PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang berbentuk gaji pokok yang berlandaskan pada UMR (Upah Minimum Regional) Malang. Komponen tetap berfungsi untuk mengikat hubungan antar *sales executives* dengan perusahaan.

(b) Penggantian biaya penjualan

Komponen ini mengakomodir segala bentuk biaya yang berhubungan dengan aktivitas penjualan *sales* seperti, biaya

perjalanan bensin, karcis *toll road*, karcis parkir kendaraan, biaya penginapan dan uang saku. Semua komponen penggantian biaya penjualan diberikan oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang dalam bentuk tunjangan transport dan tunjangan makan yang pemberiannya menyertai gaji tetap bagi masing-masing *sales*. Pemberian komponen ini berfungsi agar ketika melakukan aktivitas penjualan, seorang *sales* tidak terbebani oleh tanggungan biaya yang yg harus dikeluarkan. Semua biaya penjualan di tanggung perusahaan sehingga menghindari *sales executives* melakukan tindakan penghematan biaya operasi dan fokus pada aktivitas penjualan.

(c) Jaminan sosial

Komponen ini diberikan dalam bentuk tunjangan kesehatan yang menanggung semua biaya kesehatan *sales*, istri, hingga anak ketiga. Jaminan ini diberikan agar seorang *sales* dapat merasa aman bekerja di perusahaan tanpa perlu terganggu dengan urusan pembiayaan kesehatan yang harus ditanggung *sales* ketika anggota keluarganya menderita sakit.

Dengan memenuhi komponen diatas, Sutojo (2003:155) mengungkapkan bahwa sistem balas jasa finansial memungkinkan perusahaan mempekerjakan *sales* dengan kualifikasi yang diinginka. Sehingga dalam melakukan *recruitment*, PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang dapat

menyesuaikan kualifikasi *sales* yang dicari dengan aktivitas kerja perusahaan.

(2) Komisi/Insentif

Sutojo (2003:156) mengungkapkan bahwa terapat 4 macam metode pemberian balas jasa yaitu, balas jasa gaji saja, komisi penjualan saja, kombinasi gaji dan penjualan, serta gaji dan bonus. PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang menggunakan metode kombinasi gaji dan komisi penjualan dengan bentuk pemberian komisi (dalam AUTO2000 disebut insentif) berdasarkan total penjualan per 6 bulan. Menurut Sutojo (2003:159) metode kombinasi gaji dan komisi menutup kelemahan 2 metode sebelumnya

Besarnya insentif yang diberikan kepada *Sales* PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang tidak hanya bergantung dari total *unit* mobil yang berhasil dijual namun juga *type* mobil apa yang dijual. Dalam menyesuaikan perbandingan antara besarnya gaji dan insentif diperlukan adanya keseimbangan. Sutojo (2003:160) menjelaskan bahwa

1. Bilamana gaji menjadi bagian terbesar penghasilan, ada risiko para *sales* kurang terangsang untuk berprestasi secara optimal.
2. Dilain pihak apabila komisi penjualan menjadi titik berat penghasilan, ikatan *sales* dengan perusahaan akan menjadi longgar.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan peneliti, insentif penjualan per unit yang diberikan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang kepada *sales* tidak tinggi menurut pandangan para *sales*, namun mereka tetap dapat merasakan nyaman bekerja di perusahaan. Faktor penyebabnya adalah

(1) Pemberian jaminan tunjangan pada *sales executives* menciptakan rasa aman dalam bekerja,

(2) Brand besar Toyota yang mempermudah *sales executives* dalam melakukan transaksi penjualan dan mendapat kepercayaan konsumen

Rentang insentif rata-rata yang diberikan untuk per unit mobil adalah sekitar Rp 250.000 hingga Rp 1.500.000. Hal tersebut dilakukan perusahaan agar menyesuaikan keseimbangan antara gaji dan insentif, sehingga loyalitas *sales* pada perusahaan dapat terjaga Kotler (1997:285) menjelaskan bahwa dengan mengkombinasikan pembayaran tetap dan variabel, perusahaan dapat mengaitkan porsi variabel dari pembayaran wiraniaga dengan berbagai tujuan strategis.

(3) Bonus

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang tidak memberikan bonus apapun selain dari jumlah penjualan yang berhasil diraih seorang *sales. Sales* hanya akan fokus pada total penjualan untuk menerima pendapatan lebih.

b. Balas jasa non-finansial

(1) Pelatihan

Memiliki *sales* yang berbakat dan loyal saja tidak cukup, manajer penjualan perlu melatih *sales* agar mampu berkembang dan dapat menjelaskan produk secara memuaskan dan mengetengahkan manfaat produk bagi calon pembeli. Menurut Sutojo (2003:137) program latihan tidak hanya dibutuhkan *sales* baru, tim *sales* lamapun memerlukan *training* penyegaran. Pengalaman mereka dapat dibaahas dalam training sehingga pengalaman buruk tidak terulang kembali. Sedangkan pengalaman baik dapat ditularkan kepada rekan kerja.

Topik program latihan yang dibahas tentu akan berbeda antara *sales* baru dan *sales* lama. Berikut sutojo (2003:138) mejelaskan topik yang biasa dibahas dalam program latihan dan peneliti akan menganalisis berdasarkan implemntasi yang telah dilakukan oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang.

(1) Pengetahuan tentang produk yang dijual

Dalam topik ini *sales* diharapkan dapat mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan keistimewaan produk, teknik mendemonstrasikan manfaat produk dan cara penggunaan produk. Bahasan tersebut di dapatkan oleh *sales* AUTO 2000 melalui materi layanan purna jual dan *warranty* dimana *sales* diberikan pemahaman seputar jaminan kualitas produk atas

dasar perbandingan dengan produk pesaing dan fasilitas purna jual yang diterima pembeli jika membeli produk perusahaan. Selanjutnya melalui pengenalan otomotif yang membahas detail perangkat mobil perusahaan. Pada tahap ini *sales* telah mengenal produk apa yang mereka jual

(2) Orientasi tentang pasar

Orientasi pasar memberikan penjelasan tentang latar belakang pasar dan pemasaran produk perusahaan. Pada bagian ini AUTO2000 menerapkannya melalui materi pemahaman pasar otomotif dan pangsa pasar. Melalui materi ini *sales* diharapkan dapat menganalisis siapa yang akan membeli produk perusahaan

(3) Orientasi tentang perusahaan

Dihadapan calon pembeli, *sales* merupakan wakil perusahaan. Oleh karena itu mereka harus mempunyai pengetahuan yang cukup tentang perusahaan. Dalam pengenalan *company profile* AUTO2000, semua aspek perusahaan akan dibahas secara menyeluruh dari visi dan misi hingga sistem kerja perusahaan dari pusat hingga cabang. Ditambah lagi batasan kerja AUTO2000 dengan dealer Toyota lain.

(4) Teknik menjual

Pengetahuan tentang teknik menjjual biasanya diberikan kepada *sales* baru, terutama bagi mereka yang sebelumnya belum

pernah berpengalaman. Salesmanship training merupakan salah satu rangkaian *training* awal *sales* di AUTO2000 setelah mereka diterima melalui proses recruitment. Dalam program ini *sales* mendapatkan pengetahuan tentang memprospek pelanggan hingga kegiatan menutup penjualan dan mengirimkan barang. Sehingga dalam praktiknya *sales* dapat melakukan kegiatan penjualan dengan baik. Melalui rangkaian materi ini *sales* diharapkan dapat melakukan aktivitas penjualan sesuai ekspetasi perusahaan

Pelanggan saat ini menuntut lebih banyak menuntut pemahaman mendalam dari tenaga penjual sehingga mereka tidak dapat dilayani oleh *sales* yang tidak mampu. Program latihan yang diterapkan diharapkan dapat mengakomodir rasa ingin tahun konsumen terhadap perusahaan.

(2) Penghargaan dan pengembangan jenjang karir

Dalam memenuhi kebutuhan karyawan Abraham Maslow memberikan konsep tentang jenjang kebutuhan manusia yang akan dgambarkan melaui Gambar 4.6

Gambar 4.6
Jenjang kebutuhan manusia (Konsep Abraham Maslow)

Pada pembahasan sebelumnya telah dijelaskan bahwa PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo telah memenuhi 3 *point* awal dari kebutuhan dasar *sales.* Namun menurut Sutojo (2003:197) untuk tetap dapat bekerja secara produktif, perusahaan perlu memenuhi dua kebutuhan selanjutnya yakni penghargaan dan pengembangan diri.

Penghargaan diberikan oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo tiap akhir tahun dan tidak berwujud finansial. Menurut Sutojo (2003:202) penghargaan tersebut dapat menimbulkan rasa aman atas masa depan pekerjaan bagi *sales* yang menerimnya. Dari penghargaan tersebut hendaknya loyalitas *sales* terhadap perusahaan akan semakin terpupuk. Berikut karakteristik keahlian dan konsumen dari masing-masing kelas *sales executives*

(a) *Sales Junior*

Tahap ini cenderung fokus pada skill teknik menjual. Konsumen dari tingkat ini biasanya merupakan konsumen baru

(b) Sales 1

Kelas *sales* berikut cenderung sama dengan *sales junior* namun dengan jumlah yang lebih besar. S1 biasanya mulai memperluas akses pangsa pasar dari konsumen baru

(c) Sales 2

Sales 2 lebih menitik beratkan pada hasil hubungan jangka panjang dengan konsumen. S2 biasanya telah memiliki akses pembelian berulang dengan pihak tertentu

(d) Sales 3

Sales 3 mencakup semua karakteristik konsumen diatas, selain itu *sales executives* dengan status S3 juga memiliki banyak akses dengan perusahaan dan instansi pemerintah terpercaya sehingga mudah dalam melakukan penjualan berkala.

Berdasarkan pada tahap akhir diatas dapat dilihat bahwa dengan semakin tingginya jenjang karir seorang *sales executives*, maka akses untuk menambah angka penjualan semakin besar. Hal tersebut disebabkan oleh aktivitas purna jual yang diterapkan oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo.

Pada tahap terakhir mengenai konsep kebutuhan manusia menurut Abraham Maslow adalah pengembangan diri. PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo memiliki 5 tahap tingkatan

sales yang pencapaiannya didasarkan pada hasil kerja dan penjualan dari masing-masing *sales.*Selain itu adanya budaya perusahaan yang menempatkan *sales* untuk menduduki jabatan strategis menjadikan posisi *sales* sebagai jaminan yang baik untuk berkarir di perusahaan

3. Penetapan perkiraan penjualan

a. Prosedur menentukan perkiraan penjualan

Dalam membuat perkiraan penjualan produk bagi cabang dan masing-masing sales yang telah dijelaskan dalam penyajian data. PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang menggunakan dasar Rencana Kerja Anggaran (RKA) penjualan sebagai dasar penetapan perkiraan. perkiraan ditetapkan oleh PT. Astra International Tbk-TSO pusat kemudian diturunkan pada regional provinsi dan cabang. Menurut Sutojo (2003:62) bahan pertimbangan untuk menentukan proyeksi penjualan yaitu

1. Faktor di dalam perusahaan

Dalam penentuan RKA penjualan, faktor yang diperhitingkan di dalam penjualan meliputi kemampuan modal *dealer* cabang, hasil penjualan periode sebelumnya, dan jumlah *sales* di *main dealer cabang.*Dengan mengukur kekuatan *dealer* cabang, maka perkiraan yang ditetapkan dapat sesuai dengan kapasitas yang dimiliki cabang

2. Faktor di luar perusahaan

Beberapa faktor eksternal yang digunakan adalam memproyeksikan total penjualan melalui RKA penjualan adalah data penghasilan masyarakat, data penjualan eceran, data populasi penduduk. Hal tersebut juga didukung oleh kondisi pasar seperti daya beli masyarakat, tingkat suku bunga kredit, dan faktor momentum hari besar.

Untuk mengantisipasi perkiraan yang tidak realistis PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang juga melakukan langkah pencegahan seperti yang di jelaskan stewart (2006:58), yakni

(1) Alokasi perkiraan disesuaikan dengan sejumlah populasi dalam suatu wilayah

PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang memiliki 2 sub unit di pasuruan dan probolinggo, sehingga cakupan pasar AUTO2000 cabang sutoyo semakin luas yaitu meliputi Malang dan daerah pantai utara. Hal tersebut berdampak pada penetapan perkiraan penjualan untuk PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang lebih tinggi dari pada cabang pesaing yaitu cabang sukun.

(2) Alokasi perkiraan dilakukan dengan memperkirakan ukuran pasar

Dalam menentukan proyeksi penjualan, perusahaan akan menganalisis potensi pasar yang dilandaskan pada data penghasilan masyarakat dan populasi penduduk. Keseluruhan data tersebut akan

diintegrasikan untuk mengukur daya beli masyarakat terhadap produk perusahaan

(3) Alokasi perkiraan disesuaikan dengan kinerja penjualan sebelumnya

Hasil penjualan sebelumnya merupakan faktor utama yang menjadi evaluasi dalam menerapkan target perusahaan pada masa yang akan datang. Salah satu data yang digunakan untuk mengukur potensi penjualan dari PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang adalah hasil penjualan. perkiraan yang ditetapkan oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang selalu bersifat progresif tiap tahun, sehingga data kinerja penjualan tahun sebelumnya akan menjadi modal utama bagi perusahaan dalam membuat ramalan penjualan yang bersifat aktual.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang telah melakukan langkah-langkah pencegahan mengenai bahaya proyeksi target yang tidak realistis

Melihat dari perkiraan yang telah ditetapkan melalui sistem proyeksi penjualan, berikut data mengenai selisih perkiraan dan hasil yang telah dicapai oleh PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang yang dijelaskan dalam Tabel 4.9

Tabel 4.9
Perkiraan dan Pencapaian Penjualan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang pada tahun 2012

Perkiraan penjualan	Hasil penjualan	Selisih kenaikan
1800 Unit	2101 Unit	301 unit

Dari Tabel 4.9 dapat dilihat bahwa dengan hasil dari perkiraan penjualan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang dapat melebihi angka yang telah diramalkan.

Jumlah perkiraan yang ditetapkan PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang adalah 1800 unit pada tahun 2012 dengan alokasi perkiraan rata-rata 150 unit untuk setiap bulan. Jika dilihat dari persebaran wilayah pemasarannya yang mencakup 4 kota yakni Pasuruan, Pandaan, Probolinggo, dan Lumajang, angka 150 unit untuk tiap bulan relatif kecil. Jika dirata-rata maka tiap kota bertanggung jawab atas perkiraan 37 unit tiap bulan, artinya setiap hari AUTO2000 cabang sutoyo cukup memenuhi perkiraan 1-2 unit per kota. Hal tersebut dinilai kecil jika dibandingkan dengan pembiayaan yang dibutuhkan bagi 108 karyawan dan segala aktivitas operasional di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang. Akan tetapi aktivitas bisnis di cabang Sutoyo tidak hanya penjualan mobil, PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang juga fokus pada program lain yakni,

(1) *Service*

Pelayanan perawatan dan perbaikan bagi produk Toyota

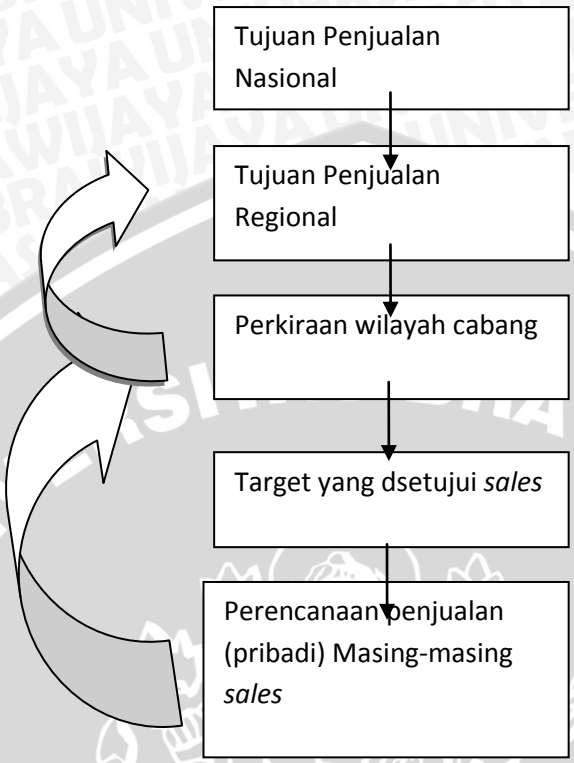
(2) *Spare Parts*

Penjualan onderdil resmi Toyota bagi pemilik segala jenis mobil Toyota

Sehingga melalui berbagai program tersebut PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang dapat memenuhi segala kebutuhan operasional bisnis di Perusahaan

b. Tingkat manajemen yang terlibat dalam menentukan kuota penjualan

Goal Setting yang dibuat PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang dalam menentukan perkiraan penjualan per-*sales* tidak sepenuhnya menerapkan *Bottom Up*. Metode *Bottom Up* menurut Sutojo (2003:169) adalah penyusunan yang bermula dari *sales*, kemudian diputuskan oleh manajer penjualan, sehingga penetapannya lebih realistis. Penetapan perkiraan manajemen cabang di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang digambarkan dalam Gambar 4.7



Gambar 4.7

Prosedur Penetapan Perkiraan Bagi Masing-Masing *Sales*

Dalam menentukan kuota penjualan bagi cabang, pimpinan PT. Astra International Tbk-TSO Pusat tetap menentukan tujuan penjualan nasional yang kemudian di alokasikan dalam tujuan penjualan wilayah regional dan cabang. Namun pada tahap cabang, *sales supervisor* akan bernegosiasi dengan semua *sales* dalam menentukan berapa penawaran perkiraan yang dapat dipenuhi oleh cabang berdasarkan tujuan penjualan wilayah. Penawaran yang diajukan *sales* berdasarkan pada penilaian mereka tentang potensi wilayah yang diinformasikan dalam rencana pemasaran. Artinya masing-masing *sales* memiliki tanggung

jawab dalam menentukan kuota penjualan mereka sendiri yang kemudian akan dituangkan dalam papan komitmen seperti yang telah dijelaskan dalam penyajian data. Prosedur dalam menentukan kuota penjualan di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang haruslah memiliki budaya perusahaan yang kondusif karena segala proses penyusunannya membutuhkan kompetensi *sales* dalam mengambil keputusan penjualan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat stewart (2006:58) bahwa jika budaya perusahaan cukup kondusif untuk melibatkan staff dalam pengambilan keputusan, maka cara *bottom up* dapat bekerja secara efektif

Penetapan kuota penjualan dalam implementasinya dinilai telah sesuai bagi kinerja tenaga penjual. Jika dilihat dari sistem kerjanya, penetapan kuota penjualan di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang memiliki ciri kuota penjualan yang professional seperti yang dijelaskan oleh Sutojo (2003:179)

(1) Memperhatikan unsur keadilan

Penetapan kuota penjualan mengikut sertakan *sales* dalam menentukan kuota penjualan yang ditargetkan cabang, sehingga sifatnya berbeda antar *sales.*

(2) Dapat terjangkau

Jangkauan penjualan dari masing-masing *sales* telah disesuaikan dengan analisis pasar masing-masing tenaga penjualan sehingga

seorang *sales* dapat mengukur rasionalisasi kuota penjualan dari awal.

(3) Mudah dimengerti

Manajer penjualan nasional mengalokasikan tujuan penjualan nasional dalam tujuan penjualan wilayah hanya pada perkiraan awal saja, dalam proses formulasi kuota cabang akan diteentukan sendiri. Maka *sales* akan mudah memahami karena diberikan hak untuk berkontribusi

(4) Lengkap

Perkiraan penjualan cabang dakan dituliskan dalam papan komitmen dan *form blue print* secara lengkap dan ditandatangani oleh segenap karyawan yang terlibat

(5) Fleksibel

Dengan menggunakan sistem evaluasi 6 bulan, *sales* lebih fleksibel dalam mengalokasikan perkiraan per bulan. Meskipun perkiraan dalam satu bulan tidak tercapai, seorang *sales* dapat mengkalkulasikan semua peolehannya dalam 6 bulan dan dirata-rata perbulan. Jadi perolehan *sales* dapat lebih fleksibel tanpa harus tertekan dengan target perbulan.

c. Program penjualan dalam mencapai perkiraan dan hasil penjualan perusahaan

Program penjualan dibuat sebagai sarana bagi *sales executives* dalam mencapai perkiraan penjualan. Program yang dibuat

mempermudah *sales executives* dalam melakukan aktivitas *personal selling.* Program penjualan tersebut memiliki manfaat yakni,

(1) Menggalang pemahaman dan pengetahuan khalayak mengenai organisasi atau produk-produknya.

(2) Pameran dapat menjadi koreksi terhadap persepsi maupun impresi seseorang.

(3) Melekatnya suatu pengalaman pada diri seseorang dengan lebih terjamin.

(4) Memikat perhatian lebih besar, karena:

   (a) Bersifat realistis, konkrit dan nyata

   (b) Dapat memberikan efek yang dramatis

   (c) Dapat memberikan variasi

   (d) Dapat lebih dipertegas secara situasional.

(5) Dapat mempertimbangkan minat publik

Setelah proses penetapan kuota penjualan dari masing-masing *sales,* maka dalam waktu 1 tahun kita dapat melihat hasil yang telah diraih tenaga penjual. Berikut perolehan penjualan pada tahun 2012 yang akan diterangkan dalam Tabel 4.10

Tabel 4.10

Hasil Penjualan per Klasifikasi *Sales* Pada Tahun 2012

No	Tingkatan *Sales*	Jumlah *sales*	Hasil penjualan	Presentase Penjualan
1	Sales Junior	14	55 Unit	2,6 %
2	Sales 1	20	739 Unit	35,2 %
3	Sales 2	6	475 Unit	22,6 %
4	Sales 3	7	832 Unit	39,6 %
	Total	47	2101 Unit	100 %

Sumber: PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo Malang

Berdasarkan tabel 4.10 dapat kita lihat bahwa angka panjualan di dominasi oleh *sales* dengan kategori S2 dan S3, meskipun jumlah karyawannya jauh lebih sedikit yakni 13 orang. Total presentase penjualan S2 dan S3 sebesar 62,2%, hasil tersebut dinilai tidak efektif. Menurut Kotler (1997:285) jika armada puncak mengasilkan angka penjualan lebih dari 52%, jumlah tersebut akan menimbulkan ketimpangan penjualan. Sehingga mengakibatkan pemborosan biaya yang berasal dari biaya gaji pegawai dan biaya operasi. Dari data tersebut dapat kita lihat bahwa perusahaan telah melakukan pemborosan tenaga penjual

Berdasarkan analisis tersebut, hendaknya perusahaan dapat mempekerjakan *sales* dengan jumlah yang efisien. Menurut kotler (2009:265) dalam menentukan ukuran *sales* perusahaan dapat menentukan pendekatan beban kerja. Metode ini memiliki lima tahap:

(1) Mengelompokkan pelanggan ke dalam kelas ukuran menurut volume penjualan tahunan
(2) Menentukan frekuensi kunjungan yang diinginkann untuk setiap kelas pelanggan
(3) Mengalikan jumlah pelanggan dalam setiap kelas ukuran dengan frekuensi kunjungan yang bersesuaian untuk dapat mendapatkan total beban kerja dalam kunjungan penjualan per tahun
(4) Menentukan rata-rata jumlah kunjungan yang dapat dilakukan wiraniaga per tahun
(5) Membagi total kunjungan per tahun yang diperlukan dengan rata-rata kunjungan tahunan tahunan yang dilakukan oleh wiraniaga, untuk mendapatkan jumlah wiraniaga yang diperlukan

Dengan metode beban kerja, perusahaan dapat memaksimalkan jumlah *sales* dengan perolehan penjualan per masing-masing *sales.* Hal tersebut mengakibatkan biaya yang dikeluarkan untuk masing-masing *sales* lebih efisien.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis implementasi kebijakan *personal selling* dalam mencapai target penjualan di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo maka dapat ditarik kesimpulan, yaitu

1. Latar belakang pendidikan yang dibutuhkan untuk menjadi *sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo berdasarkan kualifikasi awal dalam proses *recruitment* adalah SMA/SMK se-derajat. Namun dalam implementasinya semua *sales* yang berkerja di perusahaan memiliki pendidikan akhir D3/S1. Hal ini terjadi dalam proses seleksi, karena lulusan S1 dan D3 memiliki kecenderungan kompetensi yang sesuai dengan kualitas pribadi yang diinginkan perusahaan.
2. PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo tidak menjadikan sertifikasi *soft skill* khusus sebagai syarat dalam menentukan kualifikasi *sales. Soft skill* utama *sales* seperti *salesmanship, negotiating,* dan *relationship marketing* dianalisis oleh kepala cabang, *sales supervisor,* dan HRD dalam proses seleksi test tulis dan wawancara. Untuk selanjutnya pemahaman tentang kinerja *sales* AUTO2000 akan didapatkan dalam rangkaian pelatihan terpadu dari perusahaan selama 1 bulan. Meskipun demikian, jika seorang *sales* memiliki sertifikat

mengenai keahlian khusus, tetap menjadi nilai lebih dalam proses *recruitment.*

3. Pengalaman menjadi salah satu pertimbangan yang dibutuhkan dalam menentukan kualifikasi *sales.* Terbukti bahwa dari semua *sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo 70% merupakan *sales* yang telah berpengalaman di bidang *marketing* perusahaan lain.
4. *Sales* PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo menerima gaji tetap setiap bulan berbentuk gaji pokok dan tunjangan-tunjangan lain yang mengakomodir *sales* dalam memenuhi kebutuhan operasional dan kesehatan. Pemberian tunjangan tersebut menciptakan rasa nyaman dan aman bagi tim *sales* untuk bekerja di perusahaan sehingga loyalitas dapat terjaga dengan baik
5. Komisi/insentif diberikan berdasarkan kalkulasi hasil penjualan per enam bulan. Besarnya insentif juga bergantung pada *type* mobil yang berhasil dijual oleh masing-masing *sales.* Pada implementasinya, rentang insentif yang diberikan tidaklah terlalu rendah atau tinggi, hal tersebut dilakukan agar loyalitas *sales* terhadap target yang ditetapkan dapat terlaksana dengan baik
6. PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo tidak memberikan bonus finansial berbentuk apapun bagi *sales*
7. *Sales* menerima pelatihan khusus dari perusahaan dengan memberikan pemahaman seputar lingkungan pasar, orientasi perusahaan, dan teknik menjual. Dalam program pelatihan tersebut seorang *sales junior* yang

belum berpengalaman dapat memahami substansi dari kinerja seorang *sales* dan *sales* yang telah berpengalaman dapat mengevaluasi hasil kinerjanya sendiri

8. Bekerja sebagai *sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo memberikan jaminan jenjang karir yang menjanjikan dan berpotensi untuk menduduki jabatan strategis di cabang, regional, maupun pusat.
9. Dalam memproyeksikan perkiraan penjualan cabang, perusahaan memperhatikan faktor intenal dan eksternal dalam lingkungan cabang, sehingga rencana kerja anggaran penjualan yang dibuat lebih realitis bagi cabang dan masing-masing *sales* didalamnya. Dalam implementasinya, perolehan penjualan pada tahun 2012 dari PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo telah melebihi perkiraan awal yang ditetapkan oleh AUTO2000 pusat
10. *Sales* di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo berhak memberikan rekomendasi mengenai target yang berani mereka capai, sehingga proses formulasi pencapaian target yang ditetapkan oleh pusat dapat diselaraskan dengan berbagai tingkatan manajemen di PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Malang Sutoyo. Dari hasil perolehan terlihat bahwa 62% penjualan dihasilkan oleh *sales* yang lebih senior atau menduduki tingkat S2 dan S3 dengan jumlah yang jauh lebih sedikit yakni 9 orang. Berdasarkan hal tersebut, pembagian hasil penjualan dinilai tidak efektif

B. Saran

Setelah menjelaskan tentang bentuk kebijakan *personal selling* beserta hasil analisis mengenai implementasi kebijakannya, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Tingkat pendidikan *sales* yang menjadi kualifikasi awal hendaknya ditingkatkan menjadi D3/S1 agar proses recruitment menjadi lebih efektif dan tepat sasaran.
2. Dalam melaksanakan aktivitas *personal selling* dari *sales executives* hendaknya *sales supervisor* dapat memonitor dan mengevaluasi *progress* penjualan masing-masing tingkat *sales* dalam skala waktu yang lebih sempit, yakni sekitar 3 bulan agar hasil penjualan lebih merata. Dengan begitu, produktifitas masing-masing sumber daya *sales* dapat semakin ditingkatkan, tidak sekedar angka penjualan keseluruhan.
3. Dalam melakukan proses *recruitment* hendaknya PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo dapat menyesuaikan ukuran *sales executives* dengan beban kerja yang ditanggung masing-masing *sales.* Hal tersebut dapat dikur dengan metode beban kerja agar produktivitas dari masing-masing *sales executives* dapat terjaga

DAFTAR PUSTAKA

Auto 2000, 2012. *"Mengapa Auto 2000"*. diakses pada tanggal 3 November 2012 dari http://www.auto2000.co.id/mengapa_auto2000

Belch, George Edward. 2001. *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective*. The McGraw-Hill / Irwin Series in Marketing

Chandra, Sgregorius. 2002. *Strategi dan Program Pemasaran*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Andi

Clarke, Charles J. *A new Selling Commitment.* Diakses pada tanggal 24 Januari 2013 dari www.personalityselling.com

David, J Hunger. Thomas L. Keller. 2003. *Management Strategic*. Dialih bahasakan oleh Julianto Agung. Yogyakarta: Andi

Edris, Mohammad. *Pemasaran Kijang Innova Melalui Pendekatan Axperimental Marketing*. 2010: 1-23

Frieska. *Manfaat Promosi Dalam Usaha Untuk Meningkatkan Produksi Pada Asuransi Jasa Indonesia Cabang Medan*. E-repostitory USU. Diakses pada tanggal 19 Januari 2012 dari www.library,usu,ac,id

Gaikindo, *Domestic Auto Production.* Diakses pada tanggal 5 Oktober 2012 dari www.gaikindo.or.id

Hiam, Alexander. Charles D. Schewe. 1994. *The Portable MBA in Marketing*. Dialih bahasakan oleh Agus Maulana. Jakarta: Binarupa Aksara

Kotler, Philip. 1997. *Marketing Management*. Jilid 1. Dialihbahasakan oleh Hendra Teguh dan Ronny A. Rusli. Jakarta : Prenhailindo .

_____ . 1997. *Marketing Management*. Jilid 2. Dialihbahasakan oleh Hendra Teguh dan Ronny A. Rusli. Jakarta : Prenhailindo .

Kotler, Philip. Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran.* Jilid 1 dialihahasakan oleh Bob Sabran, MM. Jakarta : Penerbit Erlangga .

_____ . 2009. *Manajemen Pemasaran.* Jilid 2 dialih ahasakan oleh Bob Sabran, MM. Jakarta : Penerbit Erlangga

Moleong, Lexx. 2001. *Metode Penelitian Kualitatif.* Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya

_____. 2009. *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi.* Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya

Rismiati, Catur E dan Suratno. 2001. *Pemasaran Barang dan Jasa*. Yogyakarta: Kanisius (Anggota IKAPI)

Simamora, Bilson. 2004. *Riset Pemasaran.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif R&D.* Bandung: Alfabeta

Sutisna. 2002. *Perilaku konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: Remaja Rosdakarya

Sutojo, Siswanto. 2003. *Manajemen Penjualan yang efektif*. Jakarta: Damar Mulia Pustaka

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi

Štverková1, Hana. Michal Červinka. Vlasta Humlová3. *The Impact of Blue Ocean Strategy in Low-cost Transport*. Volume 20, 2011: 40-44

Stewart, Grant. 2006. Sukses Manajemen Penjualan. Dialih bahasakan oleh Bob Sabran, MM. Jakarta: Erlangga

Tim Penyusun Dosen FIA UB. 2011. *Pedoman Pelaksanaan Skripsi.* Malang : UB Press.

Toyota, 2012. *"about Toyota".* Diakses pada tanggal 11 Desember 2012 dari www.toyota.com

Wikipedia, Mobil (Kendaraan). Diakses pada tanggal 9 Desember 2012 dari www.wikipedia.org

Lampiran 1

DATA PENJUALAN SALES PT ASTRA INTERNATIONAL TBK-TSO
CABANG MALANG SUTOYO

TAHUN 2012

No	Filling Number	No Faktur	Tgl Faktur	Nama *Sales*
1.	T470-2012000001	5215341711	12.01.2012	RIBUT MARETA SARI
2.	T470-2012000002	5215341712	12.01.2012	MOH. CHANIF
3.	T470-2012000003	5215341713	12.01.2012	HESTI SUHARWATIE
4.	T470-2012000004	5215341714	12.01.2012	AGUNG RAKHMAWAN
5.	T470-2012000005	5215341715	12.01.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
6.	T470-2012000006	5215341716	12.01.2012	RIBUT MARETA SARI
7.	T470-2012000007	5215341717	12.01.2012	ANDHINA MAHARANI
8.	T470-2012000008	5215341718	12.01.2012	HARDY BAYU PRASETYO
9.	T470-2012000009	5215341719	12.01.2012	HESTI SUHARWATIE
10.	T470-2012000010	5215341472	13.01.2012	KRISNINDITA
11.	T470-2012000011	5215341473	13.01.2012	AGUS SUHEDI
12.	T470-2012000012	5215341474	13.01.2012	HESTI SUHARWATIE
13.	T470-2012000013	5215341475	13.01.2012	RIBUT MARETA SARI
14.	T470-2012000014	5215341476	13.01.2012	HARDY BAYU PRASETYO
15.	T470-2012000015	5215341477	13.01.2012	RIBUT MARETA SARI
16.	T470-2012000016	5215341478	13.01.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
17.	T470-2012000017	5215340836	14.01.2012	HARDY BAYU PRASETYO
18.	T470-2012000018	5215342904	17.01.2012	ADI PRADIPTO
19.	T470-2012000019	5215343503	17.01.2012	HESTI SUHARWATIE
20.	T470-2012000020	5215343504	17.01.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
21.	T470-2012000021	5215343505	17.01.2012	HERI SUGIANTO
22.	T470-2012000022	5215343506	17.01.2012	HESTI SUHARWATIE
23.	T470-2012000023	5215343507	17.01.2012	NOFIN WIJAYA
24.	T470-2012000024	5215343508	17.01.2012	PRRIYO SUSILO
25.	T470-2012000025	5215343509	17.01.2012	ANDHINA MAHARANI
26.	T470-2012000026	5215343510	17.01.2012	SLAMET WIDODO
27.	T470-2012000027	5215342610	18.01.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
28.	T470-2012000028	5215342611	18.01.2012	AGUNG RAKHMAWAN
29.	T470-2012000029	5215342612	18.01.2012	RIBUT MARETA SARI
30.	T470-2012000030	5215342613	18.01.2012	HARDY BAYU PRASETYO
31.	T470-2012000031	5215342614	18.01.2012	HARDY BAYU PRASETYO
32.	T470-2012000032	5215342615	18.01.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
33.	T470-2012000033	5215342616	18.01.2012	MAS ILHAM

34.	T470-2012000034	5215342617	18.01.2012	ANDHINA MAHARANI
35.	T470-2012000035	5215342618	18.01.2012	PRRIYO SUSILO
36.	T470-2012000036	5215342619	18.01.2012	HERI SUGIANTO
37.	T470-2012000037	5215342620	18.01.2012	ANDHINA MAHARANI
38.	T470-2012000038	5215342621	18.01.2012	HERI SUGIANTO
39.	T470-2012000039	5215342622	18.01.2012	PRRIYO SUSILO
40.	T470-2012000040	5215342623	18.01.2012	PRRIYO SUSILO
41.	T470-2012000041	5215342624	18.01.2012	PRRIYO SUSILO
42.	T470-2012000042	5215342625	18.01.2012	PRRIYO SUSILO
43.	T470-2012000043	5215342507	19.01.2012	HESTI SUHARWATIE
44.	T470-2012000044	5215342508	19.01.2012	MOHAMAD YUNUS
45.	T470-2012000045	5215342509	19.01.2012	MOHAMAD YUNUS
46.	T470-2012000046	5215342510	19.01.2012	ANDHINA MAHARANI
47.	T470-2012000047	5215342511	19.01.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
48.	T470-2012000048	5215343328	19.01.2012	MOH. CHANIF
49.	T470-2012000049	5215343329	19.01.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
50.	T470-2012000050	5215343334	20.01.2012	MOHAMAD YUNUS
51.	T470-2012000051	5215343617	20.01.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
52.	T470-2012000052	5215343618	20.01.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
53.	T470-2012000053	5215343619	20.01.2012	HERI SUGIANTO
54.	T470-2012000054	5215343620	20.01.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
55.	T470-2012000055	5215342513	20.01.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
56.	T470-2012000056	5215342514	20.01.2012	RIBUT MARETA SARI
57.	T470-2012000057	5215342515	20.01.2012	RIBUT MARETA SARI
58.	T470-2012000058	5215342516	20.01.2012	HARDY BAYU PRASETYO
59.	T470-2012000059	5215342517	20.01.2012	PRRIYO SUSILO
60.	T470-2012000060	5215342518	20.01.2012	SLAMET WIDODO
61.	T470-2012000061	5215342519	20.01.2012	AURIGA SAIN
62.	T470-2012000062	5215343340	20.01.2012	PRRIYO SUSILO
63.	T470-2012000063	5215344005	24.01.2012	RIBUT MARETA SARI
64.	T470-2012000064	5215344006	24.01.2012	ANJARIYANTO
65.	T470-2012000065	5215343927	25.01.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
66.	T470-2012000066	5215343979	25.01.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
67.	T470-2012000067	5215343980	25.01.2012	AGUS SUHEDI
68.	T470-2012000068	5215343981	25.01.2012	AURIGA SAIN
69.	T470-2012000069	5215343982	25.01.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
70.	T470-2012000070	5215343983	25.01.2012	MOH. CHANIF
71.	T470-2012000071	5215343984	25.01.2012	ANJARIYANTO
72.	T470-2012000072	5215343985	25.01.2012	ANDHINA MAHARANI
73.	T470-2012000073	5215343986	25.01.2012	HERI SUGIANTO
74.	T470-2012000074	5215343987	25.01.2012	HESTI SUHARWATIE

75.	T470-2012000075	5215344209	26.01.2012	HADI SUROSO
76.	T470-2012000076	5215344223	26.01.2012	RIBUT MARETA SARI
77.	T470-2012000077	5215342379	27.01.2012	AGUNG RAKHMAWAN
78.	T470-2012000078	5215342380	27.01.2012	PRRIYO SUSILO
79.	T470-2012000079	5215342381	27.01.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
80.	T470-2012000080	5215342382	27.01.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
81.	T470-2012000081	5215344415	28.01.2012	PRRIYO SUSILO
82.	T470-2012000082	5215344416	28.01.2012	HESTI SUHARWATIE
83.	T470-2012000083	5215344417	28.01.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
84.	T470-2012000084	5215344418	28.01.2012	MOH. CHANIF
85.	T470-2012000085	5215342982	30.01.2012	AGUS SUHEDI
86.	T470-2012000086	5215342983	30.01.2012	MOHAMAD YUNUS
87.	T470-2012000087	5215342453	30.01.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
88.	T470-2012000088	5215342454	30.01.2012	KRISNINDITA
89.	T470-2012000089	5215342455	30.01.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
90.	T470-2012000090	5215342456	30.01.2012	ANDHINA MAHARANI
91.	T470-2012000091	5215343045	30.01.2012	PRRIYO SUSILO
92.	T470-2012000092	5215342457	30.01.2012	AGUS SUHEDI
93.	T470-2012000093	5215342458	30.01.2012	RIBUT MARETA SARI
94.	T470-2012000094	5215342459	30.01.2012	KRISNINDITA
95.	T470-2012000095	5215342460	30.01.2012	HESTI SUHARWATIE
96.	T470-2012000096	5215342461	30.01.2012	PRRIYO SUSILO
97.	T470-2012000097	5215342462	30.01.2012	PRRIYO SUSILO
98.	T470-2012000098	5215342463	30.01.2012	AGUS SUHEDI
99.	T470-2012000099	5215342464	30.01.2012	MOH. CHANIF
100.	T470-2012000100	5215342465	30.01.2012	ANJARIYANTO
101.	T470-2012000101	5215342466	30.01.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
102.	T470-2012000102	5215342467	30.01.2012	MAS ILHAM
103.	T470-2012000103	5215343046	30.01.2012	RIBUT MARETA SARI
104.	T470-2012000104	5215343047	30.01.2012	PRRIYO SUSILO
105.	T470-2012000105	5215343048	30.01.2012	PRRIYO SUSILO
106.	T470-2012000106	5215342468	30.01.2012	MOH. CHANIF
107.	T470-2012000107	5215342469	30.01.2012	MOH. CHANIF
108.	T470-2012000108	5215342470	30.01.2012	MOH. CHANIF
109.	T470-2012000109	5215342471	30.01.2012	MOH. CHANIF
110.	T470-2012000110	5215342984	30.01.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
111.	T470-2012000111	5215342472	31.01.2012	RIBUT MARETA SARI
112.	T470-2012000112	5215342384	31.01.2012	MOH. CHANIF
113.	T470-2012000113	5215342385	31.01.2012	PRRIYO SUSILO
114.	T470-2012000114	5215342388	31.01.2012	MOH. CHANIF
115.	T470-2012000115	5215342389	31.01.2012	ANDHINA MAHARANI

116.	T470-2012000116	5215342390	31.01.2012	SLAMET WIDODO
117.	T470-2012000117	5215342391	31.01.2012	MAS ILHAM
118.	T470-2012000118	5215342392	31.01.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
119.	T470-2012000119	5215342393	31.01.2012	MOHAMAD YUNUS
120.	T470-2012000120	5215342394	31.01.2012	NOFIN WIJAYA
121.	T470-2012000121	5215342395	31.01.2012	MOH. CHANIF
122.	T470-2012000122	5215342396	31.01.2012	ANDHINA MAHARANI
123.	T470-2012000123	5215342397	31.01.2012	AGUS SUHEDI
124.	T470-2012000124	5215342398	31.01.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
125.	T470-2012000125	5215342399	31.01.2012	AGUS SUHEDI
126.	T470-2012000126	5215342400	31.01.2012	HERI SUGIANTO
127.	T470-2012000127	5215342401	31.01.2012	HADI SUROSO
128.	T470-2012000128	5215342473	31.01.2012	ANDHINA MAHARANI
129.	T470-2012000129	5215342402	31.01.2012	ADIE PRAYITNO
130.	T470-2012000130	5215344703	31.01.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
131.	T470-2012000131	5215344704	31.01.2012	HARDY BAYU PRASETYO
132.	T470-2012000132	5215344705	31.01.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
133.	T470-2012000133	5215344706	31.01.2012	HARDY BAYU PRASETYO
134.	T470-2012000134	5215344707	31.01.2012	KRISNINDITA
135.	T470-2012000135	5215344708	31.01.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
136.	T470-2012000136	5215344709	31.01.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
137.	T470-2012000137	5215342474	31.01.2012	ADIE PRAYITNO
138.	T470-2012000138	5215344710	31.01.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
139.	T470-2012000139	5215344711	31.01.2012	ADIE PRAYITNO
140.	T470-2012000140	5215344712	31.01.2012	SLAMET WIDODO
141.	T470-2012000141	5215344713	31.01.2012	MAS ILHAM
142.	T470-2012000142	5215342475	31.01.2012	FATCHUR ROCHMAN
143.	T470-2012000143	5215342476	31.01.2012	HADI SUROSO
144.	T470-2012000144	5215344714	31.01.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
145.	T470-2012000145	5215344715	31.01.2012	AGUNG RAKHMAWAN
146.	T470-2012000146	5215344691	02.02.2012	MOHAMAD YUNUS
147.	T470-2012000147	5215344692	02.02.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
148.	T470-2012000148	5215344835	02.02.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
149.	T470-2012000149	5215344836	02.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
150.	T470-2012000150	5215344837	02.02.2012	HERI SUGIANTO
151.	T470-2012000151	5215344838	02.02.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
152.	T470-2012000152	5215344539	03.02.2012	AURIGA SAIN
153.	T470-2012000153	5215344540	03.02.2012	HERI SUGIANTO
154.	T470-2012000154	5215344541	03.02.2012	HERI SUGIANTO
155.	T470-2012000155	5215344542	03.02.2012	ANJARIYANTO
156.	T470-2012000156	5215344543	03.02.2012	HERI SUGIANTO

157.	T470-2012000157	5215344544	03.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
158.	T470-2012000158	5215343182	04.02.2012	KRISNINDITA
159.	T470-2012000159	5215343183	04.02.2012	MOH. CHANIF
160.	T470-2012000160	5215343184	04.02.2012	AURIGA SAIN
161.	T470-2012000161	5215343185	04.02.2012	ANDHINA MAHARANI
162.	T470-2012000162	5215343052	06.02.2012	AGUS SUHEDI
163.	T470-2012000163	5215343053	06.02.2012	AURIGA SAIN
164.	T470-2012000164	5215343054	06.02.2012	HESTI SUHARWATIE
165.	T470-2012000165	5215343055	06.02.2012	NOFIN WIJAYA
166.	T470-2012000166	5215343056	06.02.2012	HESTI SUHARWATIE
167.	T470-2012000167	5215343057	06.02.2012	PRRIYO SUSILO
168.	T470-2012000168	5215344053	07.02.2012	PRRIYO SUSILO
169.	T470-2012000169	5215344054	07.02.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
170.	T470-2012000170	5215345438	08.02.2012	AGUNG RAKHMAWAN
171.	T470-2012000171	5215345485	08.02.2012	AGUS SUHEDI
172.	T470-2012000172	5215345486	08.02.2012	AURIGA SAIN
173.	T470-2012000173	5215344797	09.02.2012	MOHAMAD YUNUS
174.	T470-2012000174	5215344798	09.02.2012	PRRIYO SUSILO
175.	T470-2012000175	5215344799	09.02.2012	AURIGA SAIN
176.	T470-2012000176	5215344996	13.02.2012	HERI SUGIANTO
177.	T470-2012000177	5215344997	13.02.2012	AGUS SUHEDI
178.	T470-2012000178	5215344136	14.02.2012	AURIGA SAIN
179.	T470-2012000179	5215344137	14.02.2012	AURIGA SAIN
180.	T470-2012000180	5215344138	14.02.2012	AURIGA SAIN
181.	T470-2012000181	5215346303	14.02.2012	ANJARIYANTO
182.	T470-2012000182	5215346304	14.02.2012	KRISNINDITA
183.	T470-2012000183	5215346305	14.02.2012	MOH. CHANIF
184.	T470-2012000184	5215346306	14.02.2012	HESTI SUHARWATIE
185.	T470-2012000185	5215346307	14.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
186.	T470-2012000186	5215346308	14.02.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
187.	T470-2012000187	5215346309	14.02.2012	MAS ILHAM
188.	T470-2012000188	5215346310	14.02.2012	RIBUT MARETA SARI
189.	T470-2012000189	5215345810	15.02.2012	AGUS SUHEDI
190.	T470-2012000190	5215345811	15.02.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
191.	T470-2012000191	5215345812	15.02.2012	RIBUT MARETA SARI
192.	T470-2012000192	5215345813	15.02.2012	HARDY BAYU PRASETYO
193.	T470-2012000193	5215345814	15.02.2012	SLAMET WIDODO
194.	T470-2012000194	5215346022	15.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
195.	T470-2012000195	5215346023	15.02.2012	AURIGA SAIN
196.	T470-2012000196	5215346024	15.02.2012	HERI SUGIANTO
197.	T470-2012000197	5215346025	15.02.2012	AGUS SUHEDI

198.	T470-2012000198	5215346026	15.02.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
199.	T470-2012000199	5215346027	15.02.2012	RIBUT MARETA SARI
200.	T470-2012000200	5215346028	15.02.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
201.	T470-2012000201	5215346029	15.02.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
202.	T470-2012000202	5215346030	15.02.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
203.	T470-2012000203	5215346110	16.02.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
204.	T470-2012000204	5215346111	16.02.2012	KRISNINDITA
205.	T470-2012000205	5215346112	16.02.2012	MOH. CHANIF
206.	T470-2012000206	5215346113	16.02.2012	AGUS SUHEDI
207.	T470-2012000207	5215346114	16.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
208.	T470-2012000208	5215346115	16.02.2012	HARDY BAYU PRASETYO
209.	T470-2012000209	5215346116	16.02.2012	MOH. CHANIF
210.	T470-2012000210	5215346117	16.02.2012	SLAMET WIDODO
211.	T470-2012000211	5215346118	16.02.2012	HADI SUROSO
212.	T470-2012000212	5215346516	17.02.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
213.	T470-2012000214	5215346518	17.02.2012	AURIGA SAIN
214.	T470-2012000215	5215346519	17.02.2012	NOFIN WIJAYA
215.	T470-2012000216	5215346520	17.02.2012	RIBUT MARETA SARI
216.	T470-2012000217	5215346521	17.02.2012	HESTI SUHARWATIE
217.	T470-2012000218	5215345827	18.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
218.	T470-2012000219	5215345828	18.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
219.	T470-2012000220	5215347703	20.02.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
220.	T470-2012000221	5215347704	20.02.2012	AGUS SUHEDI
221.	T470-2012000222	5215347705	20.02.2012	AGUS SUHEDI
222.	T470-2012000223	5215347706	20.02.2012	AGUNG RAKHMAWAN
223.	T470-2012000224	5215347707	20.02.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
224.	T470-2012000225	5215347708	20.02.2012	PRRIYO SUSILO
225.	T470-2012000226	5215348003	21.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
226.	T470-2012000227	5215348004	21.02.2012	HESTI SUHARWATIE
227.	T470-2012000228	5215348005	21.02.2012	HESTI SUHARWATIE
228.	T470-2012000229	5215348006	21.02.2012	NOFIN WIJAYA
229.	T470-2012000230	5215347428	21.02.2012	HESTI SUHARWATIE
230.	T470-2012000231	5215347429	21.02.2012	AURIGA SAIN
231.	T470-2012000232	5215347430	21.02.2012	AGUNG RAKHMAWAN
232.	T470-2012000233	5215348132	22.02.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
233.	T470-2012000234	5215348133	22.02.2012	AURIGA SAIN
234.	T470-2012000235	5215348134	22.02.2012	KRISNINDITA
235.	T470-2012000236	5215348135	22.02.2012	ANJARIYANTO
236.	T470-2012000237	5215348136	22.02.2012	ANJARIYANTO
237.	T470-2012000238	5215348137	22.02.2012	HARDY BAYU PRASETYO
238.	T470-2012000239	5215348303	22.02.2012	HESTI SUHARWATIE

239.	T470-2012000240	5215348304	22.02.2012	PRRIYO SUSILO
240.	T470-2012000241	5215348305	22.02.2012	AGUNG RAKHMAWAN
241.	T470-2012000242	5215348306	22.02.2012	PRRIYO SUSILO
242.	T470-2012000243	5215348307	22.02.2012	RIBUT MARETA SARI
243.	T470-2012000244	5215348308	22.02.2012	AGUS SUHEDI
244.	T470-2012000245	5215347927	23.02.2012	PRRIYO SUSILO
245.	T470-2012000246	5215348223	23.02.2012	ANJARIYANTO
246.	T470-2012000247	5215348224	23.02.2012	RIBUT MARETA SARI
247.	T470-2012000248	5215348225	23.02.2012	AURIGA SAIN
248.	T470-2012000249	5215348226	23.02.2012	RIBUT MARETA SARI
249.	T470-2012000250	5215348404	24.02.2012	KRISNINDITA
250.	T470-2012000251	5215348405	24.02.2012	RIBUT MARETA SARI
251.	T470-2012000252	5215348513	25.02.2012	AGUNG RAKHMAWAN
252.	T470-2012000253	5215348514	25.02.2012	HERI SUGIANTO
253.	T470-2012000254	5215348515	25.02.2012	HERI SUGIANTO
254.	T470-2012000255	5215348516	25.02.2012	HARDY BAYU PRASETYO
255.	T470-2012000256	5215347733	27.02.2012	AGUS SUHEDI
256.	T470-2012000257	5215347734	27.02.2012	MAS ILHAM
257.	T470-2012000258	5215347735	27.02.2012	NOFIN WIJAYA
258.	T470-2012000259	5215347736	27.02.2012	MOH. CHANIF
259.	T470-2012000260	5215348925	28.02.2012	RIBUT MARETA SARI
260.	T470-2012000261	5215348926	28.02.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
261.	T470-2012000262	5215348927	28.02.2012	SLAMET WIDODO
262.	T470-2012000263	5215348928	28.02.2012	AGUS SUHEDI
263.	T470-2012000264	5215348929	28.02.2012	HESTI SUHARWATIE
264.	T470-2012000265	5215347204	28.02.2012	HARDY BAYU PRASETYO
265.	T470-2012000266	5215347205	28.02.2012	HARDY BAYU PRASETYO
266.	T470-2012000267	5215347206	28.02.2012	SLAMET WIDODO
267.	T470-2012000268	5215347207	28.02.2012	RIBUT MARETA SARI
268.	T470-2012000269	5215347208	28.02.2012	FAHMI REZA
269.	T470-2012000270	5215347209	28.02.2012	PRRIYO SUSILO
270.	T470-2012000271	5215347210	28.02.2012	FAHMI REZA
271.	T470-2012000272	5215347211	28.02.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
272.	T470-2012000273	5215347212	28.02.2012	ADI PRADIPTO
273.	T470-2012000274	5215347213	28.02.2012	MAS ILHAM
274.	T470-2012000275	5215347214	28.02.2012	PRRIYO SUSILO
275.	T470-2012000276	5215347215	28.02.2012	HESTI SUHARWATIE
276.	T470-2012000277	5215347216	28.02.2012	HERI SUGIANTO
277.	T470-2012000278	5215347217	28.02.2012	HARDY BAYU PRASETYO
278.	T470-2012000279	5215347218	28.02.2012	RIBUT MARETA SARI
279.	T470-2012000280	5215347219	28.02.2012	PRRIYO SUSILO

280.	T470-2012000281	5215347220	28.02.2012	HERI SUGIANTO
281.	T470-2012000282	5215347221	28.02.2012	ANDHINA MAHARANI
282.	T470-2012000283	5215347222	28.02.2012	MOHAMAD YUNUS
283.	T470-2012000284	5215347223	28.02.2012	PRRIYO SUSILO
284.	T470-2012000285	5215347224	28.02.2012	KRISNINDITA
285.	T470-2012000286	5215348735	29.02.2012	AGUNG RAKHMAWAN
286.	T470-2012000287	5215348736	29.02.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
287.	T470-2012000288	5215348737	29.02.2012	ANDHINA MAHARANI
288.	T470-2012000289	5215348738	29.02.2012	MOHAMAD YUNUS
289.	T470-2012000290	5215348249	29.02.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
290.	T470-2012000291	5215348250	29.02.2012	HADI SUROSO
291.	T470-2012000292	5215348251	29.02.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
292.	T470-2012000293	5215348252	29.02.2012	MOH. CHANIF
293.	T470-2012000294	5215348253	29.02.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
294.	T470-2012000295	5215348254	29.02.2012	HESTI SUHARWATIE
295.	T470-2012000296	5215348255	29.02.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
296.	T470-2012000297	5215348256	29.02.2012	ANDHINA MAHARANI
297.	T470-2012000298	5215348257	29.02.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
298.	T470-2012000299	5215348258	29.02.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
299.	T470-2012000300	5215348339	29.02.2012	HADI SUROSO
300.	T470-2012000301	5215348340	29.02.2012	HESTI SUHARWATIE
301.	T470-2012000302	5215348341	29.02.2012	HERI SUGIANTO
302.	T470-2012000303	5215348342	29.02.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
303.	T470-2012000304	5215348343	29.02.2012	HESTI SUHARWATIE
304.	T470-2012000305	5215348344	29.02.2012	HESTI SUHARWATIE
305.	T470-2012000306	5215348345	29.02.2012	RIBUT MARETA SARI
306.	T470-2012000307	5215348346	29.02.2012	AGUNG RAKHMAWAN
307.	T470-2012000308	5215348347	29.02.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
308.	T470-2012000309	5215348348	29.02.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
309.	T470-2012000310	5215348349	29.02.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
310.	T470-2012000311	5215348350	29.02.2012	RIBUT MARETA SARI
311.	T470-2012000312	5215348351	29.02.2012	RIBUT MARETA SARI
312.	T470-2012000313	5215348352	29.02.2012	ANDHINA MAHARANI
313.	T470-2012000314	5215348353	29.02.2012	AGUS SUHEDI
314.	T470-2012000315	5215348354	29.02.2012	AURIGA SAIN
315.	T470-2012000316	5215348355	29.02.2012	MAS ILHAM
316.	T470-2012000317	5215348356	29.02.2012	ADI PRADIPTO
317.	T470-2012000318	5215348357	29.02.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
318.	T470-2012000319	5215348358	29.02.2012	ADIE PRAYITNO
319.	T470-2012000320	5215348359	29.02.2012	FATCHUR ROCHMAN
320.	T470-2012000321	5215348360	29.02.2012	FATCHUR ROCHMAN

321.	T470-2012000322	5215348361	29.02.2012	AGUS SUHEDI
322.	T470-2012000323	5215348362	29.02.2012	PRRIYO SUSILO
323.	T470-2012000324	5215348739	29.02.2012	ADIE PRAYITNO
324.	T470-2012000325	5215348740	29.02.2012	RIBUT MARETA SARI
325.	T470-2012000326	5215348741	29.02.2012	SLAMET WIDODO
326.	T470-2012000327	5215348742	29.02.2012	HARDY BAYU PRASETYO
327.	T470-2012000328	5215349216	05.03.2012	PAULA INA ARYANI
328.	T470-2012000329	5215349217	05.03.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
329.	T470-2012000330	5215349218	05.03.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
330.	T470-2012000331	5215349219	05.03.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
331.	T470-2012000332	5215349220	05.03.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
332.	T470-2012000333	5215349221	05.03.2012	AURIGA SAIN
333.	T470-2012000334	5215349222	05.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
334.	T470-2012000335	5215349724	05.03.2012	AURIGA SAIN
335.	T470-2012000336	5215349124	06.03.2012	RIBUT MARETA SARI
336.	T470-2012000337	5215349125	06.03.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
337.	T470-2012000338	5215349126	06.03.2012	AGUNG RAKHMAWAN
338.	T470-2012000339	5215349127	06.03.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
339.	T470-2012000340	5215349128	06.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
340.	T470-2012000341	5215347272	06.03.2012	RIBUT MARETA SARI
341.	T470-2012000342	5215347273	06.03.2012	ADI PRADIPTO
342.	T470-2012000343	5215347274	06.03.2012	MOH. CHANIF
343.	T470-2012000344	5215348535	07.03.2012	PRRIYO SUSILO
344.	T470-2012000345	5215348536	07.03.2012	HADI SUROSO
345.	T470-2012000346	5215348537	07.03.2012	HESTI SUHARWATIE
346.	T470-2012000347	5215347275	07.03.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
347.	T470-2012000348	5215347276	07.03.2012	NOFIN WIJAYA
348.	T470-2012000349	5215348744	09.03.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
349.	T470-2012000350	5215347386	09.03.2012	MOHAMAD YUNUS
350.	T470-2012000351	5215349580	10.03.2012	PRRIYO SUSILO
351.	T470-2012000352	5215349581	10.03.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
352.	T470-2012000353	5215349582	10.03.2012	MOH. CHANIF
353.	T470-2012000354	5215349583	10.03.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
354.	T470-2012000355	5215349584	10.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
355.	T470-2012000356	5215350156	12.03.2012	ADI PRADIPTO
356.	T470-2012000357	5215350157	12.03.2012	HERI SUGIANTO
357.	T470-2012000358	5215350158	12.03.2012	HERI SUGIANTO
358.	T470-2012000359	5215350159	12.03.2012	ADI PRADIPTO
359.	T470-2012000360	5215350160	12.03.2012	MAS ILHAM
360.	T470-2012000361	5215350161	12.03.2012	KRISNINDITA
361.	T470-2012000362	5215350162	12.03.2012	ANDHINA MAHARANI

362.	T470-2012000363	5215350211	13.03.2012	AGUNG RAKHMAWAN
363.	T470-2012000364	5215350212	13.03.2012	MAS ILHAM
364.	T470-2012000365	5215350213	13.03.2012	NOFIN WIJAYA
365.	T470-2012000366	5215350214	13.03.2012	HERI SUGIANTO
366.	T470-2012000367	5215350215	13.03.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
367.	T470-2012000368	5215350216	13.03.2012	HERI SUGIANTO
368.	T470-2012000369	5215350217	13.03.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
369.	T470-2012000370	5215350218	13.03.2012	KRISNINDITA
370.	T470-2012000371	5215350219	13.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
371.	T470-2012000372	5215350606	14.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
372.	T470-2012000373	5215349247	15.03.2012	AGUS SUHEDI
373.	T470-2012000374	5215349248	15.03.2012	ANDHINA MAHARANI
374.	T470-2012000375	5215349249	15.03.2012	NOFIN WIJAYA
375.	T470-2012000376	5215349250	15.03.2012	AURIGA SAIN
376.	T470-2012000377	5215349251	15.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
377.	T470-2012000378	5215349252	15.03.2012	PRRIYO SUSILO
378.	T470-2012000379	5215349253	15.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
379.	T470-2012000380	5215349254	15.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
380.	T470-2012000381	5215349255	15.03.2012	PAULA INA ARYANI
381.	T470-2012000382	5215349256	15.03.2012	AGUS SUHEDI
382.	T470-2012000383	5215349257	15.03.2012	PRRIYO SUSILO
383.	T470-2012000384	5215349258	15.03.2012	SLAMET WIDODO
384.	T470-2012000385	5215349201	16.03.2012	PRRIYO SUSILO
385.	T470-2012000386	5215349202	16.03.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
386.	T470-2012000387	5215350803	16.03.2012	HESTI SUHARWATIE
387.	T470-2012000388	5215350804	16.03.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
388.	T470-2012000389	5215350805	16.03.2012	PRRIYO SUSILO
389.	T470-2012000390	5215350806	16.03.2012	ADIE PRAYITNO
390.	T470-2012000391	5215350807	16.03.2012	MOHAMAD YUNUS
391.	T470-2012000392	5215350909	19.03.2012	HERI SUGIANTO
392.	T470-2012000393	5215350910	19.03.2012	MAS ILHAM
393.	T470-2012000394	5215350911	19.03.2012	HESTI SUHARWATIE
394.	T470-2012000395	5215350912	19.03.2012	FAHMI REZA
395.	T470-2012000396	5215350913	19.03.2012	FATCHUR ROCHMAN
396.	T470-2012000397	5215350914	19.03.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
397.	T470-2012000398	5215350915	19.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
398.	T470-2012000399	5215351627	20.03.2012	ANDHINA MAHARANI
399.	T470-2012000400	5215351628	20.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
400.	T470-2012000401	5215351629	20.03.2012	AGUNG RAKHMAWAN
401.	T470-2012000402	5215351630	20.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
402.	T470-2012000403	5215351631	20.03.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN

403.	T470-2012000404	5215351632	20.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
404.	T470-2012000405	5215351633	20.03.2012	AURIGA SAIN
405.	T470-2012000406	5215351634	20.03.2012	PRRIYO SUSILO
406.	T470-2012000407	5215351635	20.03.2012	HADI SUROSO
407.	T470-2012000408	5215351636	20.03.2012	RIBUT MARETA SARI
408.	T470-2012000409	5215351637	20.03.2012	ANDHINA MAHARANI
409.	T470-2012000410	5215351638	20.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
410.	T470-2012000411	5215351639	20.03.2012	ANDHINA MAHARANI
411.	T470-2012000412	5215351640	20.03.2012	PAULA INA ARYANI
412.	T470-2012000413	5215351803	21.03.2012	AGUS SUHEDI
413.	T470-2012000414	5215351804	21.03.2012	HESTI SUHARWATIE
414.	T470-2012000415	5215351805	21.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
415.	T470-2012000416	5215351934	22.03.2012	AGUNG RAKHMAWAN
416.	T470-2012000417	5215351935	22.03.2012	HESTI SUHARWATIE
417.	T470-2012000418	5215351936	22.03.2012	KRISNINDITA
418.	T470-2012000419	5215351937	22.03.2012	PRRIYO SUSILO
419.	T470-2012000420	5215351938	22.03.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
420.	T470-2012000421	5215351939	22.03.2012	RIBUT MARETA SARI
421.	T470-2012000422	5215351940	22.03.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
422.	T470-2012000423	5215351941	22.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
423.	T470-2012000424	5215351942	22.03.2012	MOH. CHANIF
424.	T470-2012000425	5215351943	22.03.2012	SLAMET WIDODO
425.	T470-2012000426	5215351944	22.03.2012	AGUNG RAKHMAWAN
426.	T470-2012000427	5215351945	22.03.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
427.	T470-2012000428	5215352032	24.03.2012	RIBUT MARETA SARI
428.	T470-2012000429	5215352033	24.03.2012	AGUS SUHEDI
429.	T470-2012000430	5215352034	24.03.2012	RIBUT MARETA SARI
430.	T470-2012000431	5215352035	24.03.2012	HESTI SUHARWATIE
431.	T470-2012000432	5215352037	26.03.2012	MAS ILHAM
432.	T470-2012000433	5215352038	26.03.2012	FAHMI REZA
433.	T470-2012000434	5215352039	26.03.2012	SLAMET WIDODO
434.	T470-2012000435	5215352040	26.03.2012	AGUS SUHEDI
435.	T470-2012000436	5215352041	26.03.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
436.	T470-2012000437	5215352042	26.03.2012	RIBUT MARETA SARI
437.	T470-2012000438	5215352043	26.03.2012	NOFIN WIJAYA
438.	T470-2012000439	5215351972	27.03.2012	HESTI SUHARWATIE
439.	T470-2012000440	5215351973	27.03.2012	HESTI SUHARWATIE
440.	T470-2012000441	5215352126	28.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
441.	T470-2012000442	5215352127	28.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
442.	T470-2012000443	5215352128	28.03.2012	ANJARIYANTO
443.	T470-2012000444	5215352129	28.03.2012	RIBUT MARETA SARI

444.	T470-2012000445	5215352130	28.03.2012	ADI PRADIPTO
445.	T470-2012000446	5215352131	28.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
446.	T470-2012000447	5215352132	28.03.2012	HELMY IWANANDA SAPUTRA
447.	T470-2012000448	5215352133	28.03.2012	HESTI SUHARWATIE
448.	T470-2012000449	5215352134	28.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
449.	T470-2012000450	5215352135	28.03.2012	AGUS SUHEDI
450.	T470-2012000451	5215352136	28.03.2012	HESTI SUHARWATIE
451.	T470-2012000452	5215352137	28.03.2012	ANJARIYANTO
452.	T470-2012000453	5215352138	28.03.2012	ANDHINA MAHARANI
453.	T470-2012000454	5215352139	28.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
454.	T470-2012000455	5215352140	28.03.2012	MAS ILHAM
455.	T470-2012000456	5215352141	28.03.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
456.	T470-2012000457	5215352142	28.03.2012	ANDHINA MAHARANI
457.	T470-2012000458	5215352143	28.03.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
458.	T470-2012000459	5215352505	29.03.2012	SLAMET WIDODO
459.	T470-2012000460	5215352506	29.03.2012	SLAMET WIDODO
460.	T470-2012000461	5215351661	29.03.2012	HELMY IWANANDA SAPUTRA
461.	T470-2012000462	5215351662	29.03.2012	AGUS SUHEDI
462.	T470-2012000463	5215351663	29.03.2012	ANDHINA MAHARANI
463.	T470-2012000464	5215351664	29.03.2012	AGUNG RAKHMAWAN
464.	T470-2012000465	5215351665	29.03.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
465.	T470-2012000466	5215351666	29.03.2012	NOFIN WIJAYA
466.	T470-2012000467	5215351667	29.03.2012	MOHAMAD YUNUS
467.	T470-2012000468	5215351668	29.03.2012	AGUS SUHEDI
468.	T470-2012000469	5215351669	29.03.2012	HELMY IWANANDA SAPUTRA
469.	T470-2012000470	5215351670	29.03.2012	HESTI SUHARWATIE
470.	T470-2012000471	5215351671	29.03.2012	HADI SUROSO
471.	T470-2012000472	5215351672	29.03.2012	ADIE PRAYITNO
472.	T470-2012000473	5215351673	29.03.2012	ADIE PRAYITNO
473.	T470-2012000474	5215351674	29.03.2012	AGUNG RAKHMAWAN
474.	T470-2012000475	5215351042	30.03.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
475.	T470-2012000476	5215350933	30.03.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
476.	T470-2012000477	5215350934	30.03.2012	AURIGA SAIN
477.	T470-2012000478	5215350935	30.03.2012	AGUNG RAKHMAWAN
478.	T470-2012000479	5215350936	30.03.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
479.	T470-2012000480	5215350937	30.03.2012	SLAMET WIDODO
480.	T470-2012000481	5215350938	30.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
481.	T470-2012000482	5215350939	30.03.2012	ADI PRADIPTO
482.	T470-2012000483	5215350940	30.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
483.	T470-2012000484	5215350941	30.03.2012	RIBUT MARETA SARI
484.	T470-2012000485	5215350942	30.03.2012	RIBUT MARETA SARI

485.	T470-2012000486	5215350943	30.03.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
486.	T470-2012000487	5215351043	30.03.2012	ADIE PRAYITNO
487.	T470-2012000488	5215351044	30.03.2012	FATCHUR ROCHMAN
488.	T470-2012000489	5215351045	30.03.2012	ANDHINA MAHARANI
489.	T470-2012000490	5215351046	30.03.2012	AGUS SUHEDI
490.	T470-2012000491	5215351047	30.03.2012	ANDHINA MAHARANI
491.	T470-2012000492	5215351048	30.03.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
492.	T470-2012000493	5215351983	31.03.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
493.	T470-2012000494	5215352212	31.03.2012	HARDY BAYU PRASETYO
494.	T470-2012000495	5215352515	02.04.2012	HARDY BAYU PRASETYO
495.	T470-2012000496	5215352516	02.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
496.	T470-2012000497	5215352517	02.04.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
497.	T470-2012000498	5215352518	02.04.2012	DICKY PRIAGUNG PAMUNGKAS
498.	T470-2012000499	5215352519	02.04.2012	AGUS SUHEDI
499.	T470-2012000500	5215352520	02.04.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
500.	T470-2012000501	5215352521	02.04.2012	MOH. CHANIF
501.	T470-2012000502	5215352522	02.04.2012	MAS ILHAM
502.	T470-2012000503	5215352523	02.04.2012	MOH. CHANIF
503.	T470-2012000504	5215352524	02.04.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
504.	T470-2012000505	5215352525	02.04.2012	AURIGA SAIN
505.	T470-2012000506	5215352526	02.04.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
506.	T470-2012000507	5215352527	02.04.2012	MOH. CHANIF
507.	T470-2012000508	5215352528	02.04.2012	ADIE PRAYITNO
508.	T470-2012000509	5215352529	02.04.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
509.	T470-2012000510	5215352530	02.04.2012	AURIGA SAIN
510.	T470-2012000511	5215352531	02.04.2012	AGUNG RAKHMAWAN
511.	T470-2012000512	5215352162	03.04.2012	RIBUT MARETA SARI
512.	T470-2012000513	5215352163	03.04.2012	RIZKY KURNIAWAN
513.	T470-2012000514	5215352164	03.04.2012	RIZKY KURNIAWAN
514.	T470-2012000515	5215352165	03.04.2012	PRRIYO SUSILO
515.	T470-2012000516	5215352166	03.04.2012	AURIGA SAIN
516.	T470-2012000517	5215352167	03.04.2012	HERI SUGIANTO
517.	T470-2012000518	5215352168	03.04.2012	AGUS SUHEDI
518.	T470-2012000519	5215353075	05.04.2012	KRISNINDITA
519.	T470-2012000520	5215353076	05.04.2012	HESTI SUHARWATIE
520.	T470-2012000521	5215353077	05.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
521.	T470-2012000522	5215353078	05.04.2012	HESTI SUHARWATIE
522.	T470-2012000523	5215353079	05.04.2012	MOH. CHANIF
523.	T470-2012000524	5215353080	05.04.2012	AURIGA SAIN
524.	T470-2012000525	5215353081	05.04.2012	HESTI SUHARWATIE
525.	T470-2012000526	5215353082	05.04.2012	HARDY BAYU PRASETYO

526.	T470-2012000527	5215353097	05.04.2012	HERI SUGIANTO
527.	T470-2012000528	5215353098	05.04.2012	HERI SUGIANTO
528.	T470-2012000529	5215352068	09.04.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
529.	T470-2012000530	5215352069	09.04.2012	HESTI SUHARWATIE
530.	T470-2012000531	5215352070	09.04.2012	RIBUT MARETA SARI
531.	T470-2012000532	5215353537	12.04.2012	AGUS SUHEDI
532.	T470-2012000533	5215353538	12.04.2012	PAULA INA ARYANI
533.	T470-2012000534	5215353539	12.04.2012	ANJARIYANTO
534.	T470-2012000535	5215353540	12.04.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
535.	T470-2012000536	5215353541	12.04.2012	HERI SUGIANTO
536.	T470-2012000537	5215353542	12.04.2012	PRRIYO SUSILO
537.	T470-2012000538	5215353543	12.04.2012	SLAMET WIDODO
538.	T470-2012000539	5215353544	12.04.2012	NOFIN WIJAYA
539.	T470-2012000540	5215353545	12.04.2012	NOFIN WIJAYA
540.	T470-2012000541	5215353546	12.04.2012	RIBUT MARETA SARI
541.	T470-2012000542	5215353547	12.04.2012	HESTI SUHARWATIE
542.	T470-2012000543	5215354222	13.04.2012	MOHAMAD YUNUS
543.	T470-2012000544	5215354223	13.04.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
544.	T470-2012000545	5215354119	14.04.2012	RIBUT MARETA SARI
545.	T470-2012000546	5215354120	14.04.2012	HESTI SUHARWATIE
546.	T470-2012000547	5215353295	16.04.2012	RIBUT MARETA SARI
547.	T470-2012000548	5215353296	16.04.2012	RIBUT MARETA SARI
548.	T470-2012000549	5215353297	16.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
549.	T470-2012000550	5215353298	16.04.2012	RIZKY KURNIAWAN
550.	T470-2012000551	5215353299	16.04.2012	AGUNG RAKHMAWAN
551.	T470-2012000552	5215353300	16.04.2012	ANDHINA MAHARANI
552.	T470-2012000553	5215353301	16.04.2012	ANDHINA MAHARANI
553.	T470-2012000554	5215353302	16.04.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
554.	T470-2012000555	5215354503	16.04.2012	RIBUT MARETA SARI
555.	T470-2012000556	5215354504	16.04.2012	AURIGA SAIN
556.	T470-2012000557	5215354505	16.04.2012	MAS ILHAM
557.	T470-2012000558	5215353733	17.04.2012	RIBUT MARETA SARI
558.	T470-2012000559	5215353943	18.04.2012	SLAMET WIDODO
559.	T470-2012000560	5215353944	18.04.2012	PRRIYO SUSILO
560.	T470-2012000561	5215353945	18.04.2012	MAS ILHAM
561.	T470-2012000562	5215353946	18.04.2012	MAS ILHAM
562.	T470-2012000563	5215353947	18.04.2012	AURIGA SAIN
563.	T470-2012000564	5215353948	18.04.2012	AGUNG RAKHMAWAN
564.	T470-2012000565	5215353949	18.04.2012	RIZKY KURNIAWAN
565.	T470-2012000566	5215353950	18.04.2012	HARDY BAYU PRASETYO
566.	T470-2012000567	5215353951	18.04.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO

567.	T470-2012000568	5215353952	18.04.2012	PAULA INA ARYANI
568.	T470-2012000569	5215353953	18.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
569.	T470-2012000570	5215353954	18.04.2012	HESTI SUHARWATIE
570.	T470-2012000571	5215353955	18.04.2012	ANJARIYANTO
571.	T470-2012000572	5215353956	18.04.2012	HARDY BAYU PRASETYO
572.	T470-2012000573	5215354124	19.04.2012	ANDHINA MAHARANI
573.	T470-2012000574	5215354125	19.04.2012	AURIGA SAIN
574.	T470-2012000575	5215354126	19.04.2012	SLAMET WIDODO
575.	T470-2012000576	5215354127	19.04.2012	NOFIN WIJAYA
576.	T470-2012000577	5215354128	19.04.2012	SLAMET WIDODO
577.	T470-2012000578	5215354129	19.04.2012	HADI SUROSO
578.	T470-2012000579	5215354130	19.04.2012	AGUS SUHEDI
579.	T470-2012000580	5215354131	19.04.2012	HESTI SUHARWATIE
580.	T470-2012000581	5215354132	19.04.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
581.	T470-2012000582	5215354133	19.04.2012	PRRIYO SUSILO
582.	T470-2012000583	5215354134	19.04.2012	MAS ILHAM
583.	T470-2012000584	5215354135	19.04.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
584.	T470-2012000585	5215354136	19.04.2012	SLAMET WIDODO
585.	T470-2012000586	5215354137	19.04.2012	ADIE PRAYITNO
586.	T470-2012000587	5215354643	20.04.2012	FAHMI REZA
587.	T470-2012000588	5215354644	20.04.2012	MAS ILHAM
588.	T470-2012000589	5215354645	20.04.2012	PRRIYO SUSILO
589.	T470-2012000590	5215354646	20.04.2012	PRRIYO SUSILO
590.	T470-2012000591	5215354647	20.04.2012	ANDHINA MAHARANI
591.	T470-2012000592	5215354648	20.04.2012	MOH. CHANIF
592.	T470-2012000593	5215354649	20.04.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
593.	T470-2012000594	5215354650	20.04.2012	RIBUT MARETA SARI
594.	T470-2012000595	5215354651	20.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
595.	T470-2012000596	5215355603	23.04.2012	HERI SUGIANTO
596.	T470-2012000597	5215355604	23.04.2012	MOH. CHANIF
597.	T470-2012000598	5215355605	23.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
598.	T470-2012000599	5215355606	23.04.2012	AGUS SUHEDI
599.	T470-2012000600	5215355607	23.04.2012	HARDY BAYU PRASETYO
600.	T470-2012000601	5215355608	23.04.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
601.	T470-2012000602	5215355609	23.04.2012	ANDHINA MAHARANI
602.	T470-2012000603	5215355617	24.04.2012	ANDHINA MAHARANI
603.	T470-2012000604	5215355618	24.04.2012	PRRIYO SUSILO
604.	T470-2012000605	5215355619	24.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
605.	T470-2012000606	5215355620	24.04.2012	MOHAMAD YUNUS
606.	T470-2012000607	5215355621	24.04.2012	MOH. CHANIF
607.	T470-2012000608	5215355622	24.04.2012	SLAMET WIDODO

608.	T470-2012000609	5215355623	24.04.2012	HESTI SUHARWATIE
609.	T470-2012000610	5215355116	25.04.2012	RIBUT MARETA SARI
610.	T470-2012000611	5215355117	25.04.2012	HESTI SUHARWATIE
611.	T470-2012000612	5215355118	25.04.2012	AURIGA SAIN
612.	T470-2012000613	5215355915	26.04.2012	PAULA INA ARYANI
613.	T470-2012000614	5215355916	26.04.2012	MOHAMAD YUNUS
614.	T470-2012000615	5215355917	26.04.2012	MOH. CHANIF
615.	T470-2012000616	5215355918	26.04.2012	KRISNINDITA
616.	T470-2012000617	5215355919	26.04.2012	ADI PRADIPTO
617.	T470-2012000618	5215355920	26.04.2012	HESTI SUHARWATIE
618.	T470-2012000619	5215355921	26.04.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
619.	T470-2012000620	5215355922	26.04.2012	MOH. CHANIF
620.	T470-2012000621	5215355923	26.04.2012	HESTI SUHARWATIE
621.	T470-2012000622	5215355924	26.04.2012	HESTI SUHARWATIE
622.	T470-2012000623	5215355295	27.04.2012	AGUNG RAKHMAWAN
623.	T470-2012000624	5215355296	27.04.2012	MOHAMAD YUNUS
624.	T470-2012000625	5215355297	27.04.2012	AURIGA SAIN
625.	T470-2012000626	5215355298	27.04.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
626.	T470-2012000627	5215355299	27.04.2012	DICKY PRIAGUNG PAMUNGKAS
627.	T470-2012000628	5215355300	27.04.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
628.	T470-2012000629	5215355301	27.04.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
629.	T470-2012000630	5215355302	27.04.2012	PRRIYO SUSILO
630.	T470-2012000631	5215356303	27.04.2012	KRISNINDITA
631.	T470-2012000632	5215356304	27.04.2012	ANJARIYANTO
632.	T470-2012000633	5215355818	28.04.2012	FAHMI REZA
633.	T470-2012000634	5215355042	28.04.2012	NOFIN WIJAYA
634.	T470-2012000635	5215355043	28.04.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
635.	T470-2012000636	5215355044	28.04.2012	AGUNG RAKHMAWAN
636.	T470-2012000637	5215355045	28.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
637.	T470-2012000638	5215355046	28.04.2012	PRRIYO SUSILO
638.	T470-2012000639	5215355047	28.04.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
639.	T470-2012000640	5215355048	29.04.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
640.	T470-2012000641	5215355049	29.04.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
641.	T470-2012000642	5215355050	29.04.2012	AGUS SUHEDI
642.	T470-2012000643	5215355508	30.04.2012	PAULA INA ARYANI
643.	T470-2012000644	5215355509	30.04.2012	HARDY BAYU PRASETYO
644.	T470-2012000645	5215355510	30.04.2012	RIBUT MARETA SARI
645.	T470-2012000646	5215355511	30.04.2012	AGUNG RAKHMAWAN
646.	T470-2012000647	5215355512	30.04.2012	HARDY BAYU PRASETYO
647.	T470-2012000648	5215355513	30.04.2012	AURIGA SAIN
648.	T470-2012000649	5215355514	30.04.2012	HESTI SUHARWATIE

649.	T470-2012000650	5215355515	30.04.2012	RIBUT MARETA SARI
650.	T470-2012000651	5215355516	30.04.2012	HESTI SUHARWATIE
651.	T470-2012000652	5215355517	30.04.2012	NOFIN WIJAYA
652.	T470-2012000653	5215355518	30.04.2012	ADIE PRAYITNO
653.	T470-2012000654	5215355519	30.04.2012	ADIE PRAYITNO
654.	T470-2012000655	5215355520	30.04.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
655.	T470-2012000656	5215355521	30.04.2012	ANDHINA MAHARANI
656.	T470-2012000657	5215355522	30.04.2012	HERI SUGIANTO
657.	T470-2012000658	5215355523	30.04.2012	SLAMET WIDODO
658.	T470-2012000659	5215355524	30.04.2012	SLAMET WIDODO
659.	T470-2012000660	5215356905	30.04.2012	HARDY BAYU PRASETYO
660.	T470-2012000661	5215356866	01.05.2012	HADI SUROSO
661.	T470-2012000662	5215356867	01.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
662.	T470-2012000663	5215356868	01.05.2012	MOHAMAD YUNUS
663.	T470-2012000664	5215356869	01.05.2012	PAULA INA ARYANI
664.	T470-2012000665	5215356870	01.05.2012	RIBUT MARETA SARI
665.	T470-2012000667	5215356872	01.05.2012	SLAMET WIDODO
666.	T470-2012000668	5215356874	01.05.2012	ADIE PRAYITNO
667.	T470-2012000669	5215356875	01.05.2012	AGUS SUHEDI
668.	T470-2012000670	5215355662	02.05.2012	KRISNINDITA
669.	T470-2012000671	5215355053	02.05.2012	AGUNG RAKHMAWAN
670.	T470-2012000672	5215355055	03.05.2012	RIZKY KURNIAWAN
671.	T470-2012000673	5215355056	03.05.2012	KRISNINDITA
672.	T470-2012000674	5215355057	03.05.2012	PRRIYO SUSILO
673.	T470-2012000675	5215355058	03.05.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
674.	T470-2012000676	5215355545	04.05.2012	ANDHINA MAHARANI
675.	T470-2012000677	5215355546	04.05.2012	HESTI SUHARWATIE
676.	T470-2012000679	5215355548	04.05.2012	ANDHINA MAHARANI
677.	T470-2012000680	5215355549	04.05.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
678.	T470-2012000681	5215355550	04.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
679.	T470-2012000682	5215355551	04.05.2012	ANDHINA MAHARANI
680.	T470-2012000683	5215356038	05.05.2012	PAULA INA ARYANI
681.	T470-2012000684	5215356039	05.05.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
682.	T470-2012000685	5215356040	05.05.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
683.	T470-2012000686	5215357903	07.05.2012	MAS ILHAM
684.	T470-2012000687	5215357904	07.05.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
685.	T470-2012000688	5215357905	07.05.2012	MOH. CHANIF
686.	T470-2012000689	5215357615	08.05.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
687.	T470-2012000690	5215358161	09.05.2012	MAS ILHAM
688.	T470-2012000691	5215358162	09.05.2012	MOHAMAD YUNUS
689.	T470-2012000692	5215358163	09.05.2012	SLAMET WIDODO

690.	T470-2012000693	5215357618	10.05.2012	AURIGA SAIN
691.	T470-2012000694	5215357619	10.05.2012	RIZKY KURNIAWAN
692.	T470-2012000695	5215357620	10.05.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
693.	T470-2012000696	5215357621	10.05.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
694.	T470-2012000697	5215358704	11.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
695.	T470-2012000698	5215358705	11.05.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
696.	T470-2012000699	5215358706	11.05.2012	NOFIN WIJAYA
697.	T470-2012000700	5215358707	11.05.2012	MAS ILHAM
698.	T470-2012000701	5215358708	11.05.2012	HERI SUGIANTO
699.	T470-2012000702	5215358709	11.05.2012	PRRIYO SUSILO
700.	T470-2012000703	5215358710	11.05.2012	HESTI SUHARWATIE
701.	T470-2012000704	5215358711	11.05.2012	NOFIN WIJAYA
702.	T470-2012000705	5215358712	11.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
703.	T470-2012000706	5215358713	11.05.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
704.	T470-2012000707	5215358307	13.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
705.	T470-2012000708	5215358308	13.05.2012	HESTI SUHARWATIE
706.	T470-2012000709	5215358309	13.05.2012	RIBUT MARETA SARI
707.	T470-2012000710	5215358310	13.05.2012	HERI SUGIANTO
708.	T470-2012000711	5215358311	13.05.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
709.	T470-2012000712	5215358312	13.05.2012	PAULA INA ARYANI
710.	T470-2012000713	5215358313	13.05.2012	SLAMET WIDODO
711.	T470-2012000714	5215358314	13.05.2012	ADI PRADIPTO
712.	T470-2012000715	5215358714	14.05.2012	SLAMET WIDODO
713.	T470-2012000716	5215358169	14.05.2012	KRISNINDITA
714.	T470-2012000717	5215358715	14.05.2012	MAS ILHAM
715.	T470-2012000718	5215358716	14.05.2012	ADI PRADIPTO
716.	T470-2012000719	5215358717	14.05.2012	RIBUT MARETA SARI
717.	T470-2012000720	5215359084	15.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
718.	T470-2012000721	5215359085	15.05.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
719.	T470-2012000722	5215359259	16.05.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
720.	T470-2012000723	5215359260	16.05.2012	RIBUT MARETA SARI
721.	T470-2012000724	5215359261	16.05.2012	RIBUT MARETA SARI
722.	T470-2012000725	5215359262	16.05.2012	HADI SUROSO
723.	T470-2012000726	5215358282	18.05.2012	PAULA INA ARYANI
724.	T470-2012000727	5215358283	18.05.2012	HERI SUGIANTO
725.	T470-2012000728	5215358284	18.05.2012	MOH. CHANIF
726.	T470-2012000729	5215358285	18.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
727.	T470-2012000730	5215358286	18.05.2012	HESTI SUHARWATIE
728.	T470-2012000731	5215358287	18.05.2012	PRRIYO SUSILO
729.	T470-2012000732	5215358288	18.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
730.	T470-2012000733	5215358291	19.05.2012	RIBUT MARETA SARI

731.	T470-2012000734	5215358292	19.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
732.	T470-2012000735	5215358293	19.05.2012	NOFIN WIJAYA
733.	T470-2012000736	5215358294	19.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
734.	T470-2012000737	5215358295	19.05.2012	HADI SUROSO
735.	T470-2012000738	5215358296	19.05.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
736.	T470-2012000739	5215359925	21.05.2012	AGUS SUHEDI
737.	T470-2012000740	5215359926	21.05.2012	MAS ILHAM
738.	T470-2012000741	5215359927	21.05.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
739.	T470-2012000742	5215359928	21.05.2012	ANJARIYANTO
740.	T470-2012000743	5215359929	21.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
741.	T470-2012000744	5215359930	21.05.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
742.	T470-2012000745	5215359931	21.05.2012	ANDHINA MAHARANI
743.	T470-2012000746	5215360503	22.05.2012	ADIE PRAYITNO
744.	T470-2012000747	5215360504	22.05.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
745.	T470-2012000748	5215360505	22.05.2012	AGUNG RAKHMAWAN
746.	T470-2012000749	5215360506	22.05.2012	ADI PRADIPTO
747.	T470-2012000750	5215360507	22.05.2012	ANDHINA MAHARANI
748.	T470-2012000751	5215360508	22.05.2012	KRISNINDITA
749.	T470-2012000752	5215360509	22.05.2012	AGUNG RAKHMAWAN
750.	T470-2012000753	5215360510	22.05.2012	ANDHINA MAHARANI
751.	T470-2012000754	5215360511	22.05.2012	AGUS SUHEDI
752.	T470-2012000755	5215360512	22.05.2012	RIBUT MARETA SARI
753.	T470-2012000756	5215360513	22.05.2012	NOFIN WIJAYA
754.	T470-2012000757	5215360603	23.05.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
755.	T470-2012000758	5215360604	23.05.2012	RIBUT MARETA SARI
756.	T470-2012000759	5215360605	23.05.2012	KRISNINDITA
757.	T470-2012000760	5215360606	23.05.2012	HESTI SUHARWATIE
758.	T470-2012000761	5215360607	23.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
759.	T470-2012000762	5215360608	23.05.2012	AURIGA SAIN
760.	T470-2012000763	5215360609	23.05.2012	AURIGA SAIN
761.	T470-2012000764	5215360610	23.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
762.	T470-2012000765	5215359712	24.05.2012	ANDHINA MAHARANI
763.	T470-2012000766	5215360803	24.05.2012	MOH. CHANIF
764.	T470-2012000767	5215360804	24.05.2012	MOH. CHANIF
765.	T470-2012000768	5215360805	24.05.2012	MOH. CHANIF
766.	T470-2012000769	5215360806	24.05.2012	MOH. CHANIF
767.	T470-2012000770	5215360807	24.05.2012	MOH. CHANIF
768.	T470-2012000771	5215360808	24.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
769.	T470-2012000772	5215360809	24.05.2012	HADI SUROSO
770.	T470-2012000773	5215360810	24.05.2012	ADI PRADIPTO
771.	T470-2012000774	5215360811	24.05.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA

772.	T470-2012000775	5215360812	24.05.2012	MOHAMAD YUNUS
773.	T470-2012000776	5215360813	24.05.2012	HESTI SUHARWATIE
774.	T470-2012000777	5215360814	24.05.2012	AGUS SUHEDI
775.	T470-2012000778	5215360815	24.05.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
776.	T470-2012000779	5215360816	24.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
777.	T470-2012000780	5215360817	24.05.2012	PRRIYO SUSILO
778.	T470-2012000781	5215360818	25.05.2012	ANJARIYANTO
779.	T470-2012000782	5215360819	25.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
780.	T470-2012000783	5215360820	25.05.2012	ANJARIYANTO
781.	T470-2012000784	5215360821	25.05.2012	NOFIN WIJAYA
782.	T470-2012000785	5215360822	25.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
783.	T470-2012000786	5215360823	25.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
784.	T470-2012000787	5215360824	25.05.2012	RIBUT MARETA SARI
785.	T470-2012000788	5215360514	26.05.2012	HESTI SUHARWATIE
786.	T470-2012000789	5215360515	26.05.2012	ANDHINA MAHARANI
787.	T470-2012000790	5215360516	26.05.2012	AGUNG RAKHMAWAN
788.	T470-2012000791	5215360517	26.05.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
789.	T470-2012000792	5215359956	28.05.2012	AGUNG RAKHMAWAN
790.	T470-2012000793	5215359957	28.05.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
791.	T470-2012000794	5215359958	28.05.2012	RIBUT MARETA SARI
792.	T470-2012000795	5215359959	28.05.2012	RIBUT MARETA SARI
793.	T470-2012000796	5215359960	28.05.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
794.	T470-2012000797	5215359961	28.05.2012	MOH. CHANIF
795.	T470-2012000798	5215359962	28.05.2012	HADI SUROSO
796.	T470-2012000799	5215359963	28.05.2012	KRISNINDITA
797.	T470-2012000800	5215359964	28.05.2012	AGUNG RAKHMAWAN
798.	T470-2012000801	5215359965	28.05.2012	HESTI SUHARWATIE
799.	T470-2012000802	5215361213	29.05.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
800.	T470-2012000803	5215361214	29.05.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
801.	T470-2012000804	5215361215	29.05.2012	RIBUT MARETA SARI
802.	T470-2012000805	5215361216	29.05.2012	ADI PRADIPTO
803.	T470-2012000806	5215359651	29.05.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
804.	T470-2012000807	5215359652	29.05.2012	HERI SUGIANTO
805.	T470-2012000808	5215359653	29.05.2012	HARDY BAYU PRASETYO
806.	T470-2012000809	5215359654	29.05.2012	HADI SUROSO
807.	T470-2012000810	5215359655	29.05.2012	MAS ILHAM
808.	T470-2012000811	5215360267	30.05.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
809.	T470-2012000812	5215360268	30.05.2012	KRISNINDITA
810.	T470-2012000813	5215361403	30.05.2012	MOHAMAD YUNUS
811.	T470-2012000814	5215361404	30.05.2012	ANDHINA MAHARANI
812.	T470-2012000815	5215361405	30.05.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA

813.	T470-2012000816	5215361406	30.05.2012	RIZKY KURNIAWAN
814.	T470-2012000817	5215361407	30.05.2012	NOFIN WIJAYA
815.	T470-2012000818	5215361408	30.05.2012	ANDHINA MAHARANI
816.	T470-2012000819	5215361409	30.05.2012	AURIGA SAIN
817.	T470-2012000820	5215361410	30.05.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
818.	T470-2012000821	5215359861	30.05.2012	AGUS SUHEDI
819.	T470-2012000822	5215360140	31.05.2012	HESTI SUHARWATIE
820.	T470-2012000823	5215361616	01.06.2012	ADIE PRAYITNO
821.	T470-2012000824	5215361617	01.06.2012	PRRIYO SUSILO
822.	T470-2012000825	5215361618	01.06.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
823.	T470-2012000826	5215361619	01.06.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
824.	T470-2012000827	5215361620	01.06.2012	MOHAMAD YUNUS
825.	T470-2012000828	5215361621	01.06.2012	ANDHINA MAHARANI
826.	T470-2012000829	5215361622	01.06.2012	RIBUT MARETA SARI
827.	T470-2012000830	5215361623	01.06.2012	HERI SUGIANTO
828.	T470-2012000831	5215361624	01.06.2012	MAS ILHAM
829.	T470-2012000832	5215361625	01.06.2012	MOH. CHANIF
830.	T470-2012000833	5215361628	01.06.2012	RIBUT MARETA SARI
831.	T470-2012000834	5215361631	01.06.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
832.	T470-2012000835	5215361632	01.06.2012	AURIGA SAIN
833.	T470-2012000836	5215361633	01.06.2012	SLAMET WIDODO
834.	T470-2012000837	5215361635	01.06.2012	PRRIYO SUSILO
835.	T470-2012000838	5215361636	01.06.2012	RIBUT MARETA SARI
836.	T470-2012000839	5215361642	01.06.2012	RIBUT MARETA SARI
837.	T470-2012000840	5215361643	01.06.2012	KRISNINDITA
838.	T470-2012000841	5215361644	01.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
839.	T470-2012000842	5215361645	01.06.2012	PAULA INA ARYANI
840.	T470-2012000843	5215361646	01.06.2012	HERI SUGIANTO
841.	T470-2012000844	5215361647	01.06.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
842.	T470-2012000845	5215360961	04.06.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
843.	T470-2012000846	5215360962	04.06.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
844.	T470-2012000847	5215360176	05.06.2012	ANDHINA MAHARANI
845.	T470-2012000848	5215360177	05.06.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
846.	T470-2012000849	5215361422	07.06.2012	RIBUT MARETA SARI
847.	T470-2012000850	5215361423	07.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
848.	T470-2012000851	5215361424	07.06.2012	NOFIN WIJAYA
849.	T470-2012000852	5215361425	07.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
850.	T470-2012000853	5215361426	07.06.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
851.	T470-2012000854	5215361427	07.06.2012	AURIGA SAIN
852.	T470-2012000855	5215361428	07.06.2012	ANDHINA MAHARANI
853.	T470-2012000856	5215361429	07.06.2012	FAHMI REZA

854.	T470-2012000857	5215362509	08.06.2012	PRRIYO SUSILO
855.	T470-2012000858	5215362510	08.06.2012	NOFIN WIJAYA
856.	T470-2012000859	5215362511	08.06.2012	HESTI SUHARWATIE
857.	T470-2012000860	5215362341	08.06.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
858.	T470-2012000861	5215362342	08.06.2012	PRRIYO SUSILO
859.	T470-2012000862	5215361927	09.06.2012	DICKY PRIAGUNG PAMUNGKAS
860.	T470-2012000863	5215361928	09.06.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
861.	T470-2012000864	5215361929	09.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
862.	T470-2012000865	5215361930	09.06.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
863.	T470-2012000866	5215360973	11.06.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
864.	T470-2012000867	5215360974	11.06.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
865.	T470-2012000868	5215360975	11.06.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
866.	T470-2012000869	5215360976	11.06.2012	ANDHINA MAHARANI
867.	T470-2012000870	5215360977	11.06.2012	FAHMI REZA
868.	T470-2012000871	5215360978	11.06.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
869.	T470-2012000872	5215360979	11.06.2012	HERI SUGIANTO
870.	T470-2012000873	5215360980	11.06.2012	PRRIYO SUSILO
871.	T470-2012000874	5215360981	11.06.2012	AURIGA SAIN
872.	T470-2012000875	5215362513	12.06.2012	ANDHINA MAHARANI
873.	T470-2012000876	5215362514	12.06.2012	MAS ILHAM
874.	T470-2012000877	5215362515	12.06.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
875.	T470-2012000878	5215362516	12.06.2012	SLAMET WIDODO
876.	T470-2012000879	5215362517	12.06.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
877.	T470-2012000880	5215362518	12.06.2012	MAS ILHAM
878.	T470-2012000881	5215362519	12.06.2012	RIBUT MARETA SARI
879.	T470-2012000882	5215362556	14.06.2012	PAULA INA ARYANI
880.	T470-2012000883	5215362557	14.06.2012	AURIGA SAIN
881.	T470-2012000884	5215362558	14.06.2012	HADI SUROSO
882.	T470-2012000885	5215362560	14.06.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
883.	T470-2012000886	5215362163	15.06.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
884.	T470-2012000887	5215362164	15.06.2012	RIBUT MARETA SARI
885.	T470-2012000888	5215362165	15.06.2012	FAHMI REZA
886.	T470-2012000889	5215362166	15.06.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
887.	T470-2012000890	5215362167	15.06.2012	HERI SUGIANTO
888.	T470-2012000891	5215362168	15.06.2012	AGUS SUHEDI
889.	T470-2012000892	5215361430	16.06.2012	NOFIN WIJAYA
890.	T470-2012000893	5215361431	16.06.2012	FAHMI REZA
891.	T470-2012000894	5215361432	16.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
892.	T470-2012000895	5215361433	16.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
893.	T470-2012000896	5215361434	16.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
894.	T470-2012000897	5215361435	16.06.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI

895.	T470-2012000898	5215363195	18.06.2012	AURIGA SAIN
896.	T470-2012000899	5215363196	18.06.2012	FAHMI REZA
897.	T470-2012000900	5215363197	18.06.2012	SLAMET WIDODO
898.	T470-2012000901	5215363198	18.06.2012	SLAMET WIDODO
899.	T470-2012000902	5215363199	18.06.2012	PAULA INA ARYANI
900.	T470-2012000903	5215363200	18.06.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
901.	T470-2012000904	5215363201	18.06.2012	PRRIYO SUSILO
902.	T470-2012000905	5215363202	18.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
903.	T470-2012000906	5215363303	18.06.2012	NOFIN WIJAYA
904.	T470-2012000907	5215363304	18.06.2012	HESTI SUHARWATIE
905.	T470-2012000908	5215363305	18.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
906.	T470-2012000909	5215363306	18.06.2012	HADI SUROSO
907.	T470-2012000910	5215363307	18.06.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
908.	T470-2012000911	5215361947	19.06.2012	HADI SUROSO
909.	T470-2012000912	5215361948	19.06.2012	AGUNG RAKHMAWAN
910.	T470-2012000913	5215361949	19.06.2012	AGUS SUHEDI
911.	T470-2012000914	5215361950	19.06.2012	RIBUT MARETA SARI
912.	T470-2012000915	5215362942	21.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
913.	T470-2012000916	5215362943	21.06.2012	AGUNG RAKHMAWAN
914.	T470-2012000917	5215362944	21.06.2012	KRISNINDITA
915.	T470-2012000918	5215362945	21.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
916.	T470-2012000919	5215362946	21.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
917.	T470-2012000920	5215362947	21.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
918.	T470-2012000921	5215362948	21.06.2012	ANDHINA MAHARANI
919.	T470-2012000922	5215362949	21.06.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
920.	T470-2012000923	5215362950	21.06.2012	MOHAMAD YUNUS
921.	T470-2012000924	5215362951	21.06.2012	ADI PRADIPTO
922.	T470-2012000925	5215362952	21.06.2012	PAULA INA ARYANI
923.	T470-2012000926	5215361451	22.06.2012	RIBUT MARETA SARI
924.	T470-2012000927	5215361452	22.06.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
925.	T470-2012000928	5215361453	22.06.2012	HADI SUROSO
926.	T470-2012000929	5215361454	22.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
927.	T470-2012000930	5215361455	22.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
928.	T470-2012000931	5215361456	22.06.2012	HELMY IWANANDA SAPUTRA
929.	T470-2012000932	5215361457	22.06.2012	AGUS SUHEDI
930.	T470-2012000933	5215361458	22.06.2012	MAS ILHAM
931.	T470-2012000934	5215361459	22.06.2012	HESTI SUHARWATIE
932.	T470-2012000935	5215361460	22.06.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
933.	T470-2012000936	5215361461	22.06.2012	PAULA INA ARYANI
934.	T470-2012000937	5215363413	23.06.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
935.	T470-2012000938	5215363414	23.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO

936.	T470-2012000939	5215363415	23.06.2012	HADI SUROSO
937.	T470-2012000940	5215363416	23.06.2012	SLAMET WIDODO
938.	T470-2012000941	5215363417	23.06.2012	SLAMET WIDODO
939.	T470-2012000942	5215363080	25.06.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
940.	T470-2012000943	5215363081	25.06.2012	HESTI SUHARWATIE
941.	T470-2012000944	5215363082	25.06.2012	KRISNINDITA
942.	T470-2012000945	5215363083	25.06.2012	SLAMET WIDODO
943.	T470-2012000946	5215363084	25.06.2012	SLAMET WIDODO
944.	T470-2012000947	5215363085	25.06.2012	AURIGA SAIN
945.	T470-2012000948	5215363086	25.06.2012	ANDHINA MAHARANI
946.	T470-2012000949	5215363087	25.06.2012	AGUNG RAKHMAWAN
947.	T470-2012000950	5215363611	26.06.2012	SLAMET WIDODO
948.	T470-2012000951	5215361467	26.06.2012	AURIGA SAIN
949.	T470-2012000952	5215361468	26.06.2012	KRISNINDITA
950.	T470-2012000953	5215361469	26.06.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
951.	T470-2012000954	5215361470	26.06.2012	KRISNINDITA
952.	T470-2012000955	5215361471	26.06.2012	HERI SUGIANTO
953.	T470-2012000956	5215361472	26.06.2012	HESTI SUHARWATIE
954.	T470-2012000957	5215361473	26.06.2012	KRISNINDITA
955.	T470-2012000958	5215361474	26.06.2012	HELMY IWANANDA SAPUTRA
956.	T470-2012000959	5215361475	26.06.2012	AGUS SUHEDI
957.	T470-2012000960	5215361476	26.06.2012	RIZKY KURNIAWAN
958.	T470-2012000961	5215361477	26.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
959.	T470-2012000962	5215361478	26.06.2012	RIZKY KURNIAWAN
960.	T470-2012000963	5215363259	27.06.2012	KRISNINDITA
961.	T470-2012000964	5215363260	27.06.2012	RIBUT MARETA SARI
962.	T470-2012000965	5215363261	27.06.2012	AGUS SUHEDI
963.	T470-2012000966	5215363262	27.06.2012	AKHMAD FIRMAN SANI
964.	T470-2012000967	5215363263	27.06.2012	SLAMET WIDODO
965.	T470-2012000968	5215363264	27.06.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
966.	T470-2012000969	5215363265	27.06.2012	MOHAMAD YUNUS
967.	T470-2012000971	5215363267	27.06.2012	RIBUT MARETA SARI
968.	T470-2012000972	5215363268	27.06.2012	AGUS SUHEDI
969.	T470-2012000973	5215363949	28.06.2012	ADI PRADIPTO
970.	T470-2012000974	5215363950	28.06.2012	HARDY BAYU PRASETYO
971.	T470-2012000975	5215363951	28.06.2012	SLAMET WIDODO
972.	T470-2012000976	5215363952	28.06.2012	FAHMI REZA
973.	T470-2012000977	5215363953	28.06.2012	AGUNG RAKHMAWAN
974.	T470-2012000978	5215363954	28.06.2012	PAULA INA ARYANI
975.	T470-2012000979	5215363955	28.06.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
976.	T470-2012000980	5215363956	28.06.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO

977.	T470-2012000981	5215363957	28.06.2012	HESTI SUHARWATIE
978.	T470-2012000982	5215363958	28.06.2012	RIBUT MARETA SARI
979.	T470-2012000983	5215363959	28.06.2012	HESTI SUHARWATIE
980.	T470-2012000984	5215363960	28.06.2012	HESTI SUHARWATIE
981.	T470-2012000985	5215363961	28.06.2012	MAS ILHAM
982.	T470-2012000986	5215363962	28.06.2012	MAS ILHAM
983.	T470-2012000987	5215363963	28.06.2012	FAHMI REZA
984.	T470-2012000988	5215364448	29.06.2012	FAHMI REZA
985.	T470-2012000989	5215364449	29.06.2012	PAULA INA ARYANI
986.	T470-2012000990	5215364450	29.06.2012	HESTI SUHARWATIE
987.	T470-2012000991	5215364451	29.06.2012	ANJARIYANTO
988.	T470-2012000992	5215364452	29.06.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
989.	T470-2012000993	5215363635	02.07.2012	MOHAMAD YUNUS
990.	T470-2012000996	5215363638	02.07.2012	PRRIYO SUSILO
991.	T470-2012000997	5215363639	02.07.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
992.	T470-2012000998	5215363640	02.07.2012	HADI SUROSO
993.	T470-2012000999	5215363641	02.07.2012	HESTI SUHARWATIE
994.	T470-2012001000	5215363642	02.07.2012	NOFIN WIJAYA
995.	T470-2012001001	5215363643	02.07.2012	AGUS SUHEDI
996.	T470-2012001002	5215363644	02.07.2012	AGUS SUHEDI
997.	T470-2012001003	5215363645	02.07.2012	ANDHINA MAHARANI
998.	T470-2012001004	5215363646	02.07.2012	SLAMET WIDODO
999.	T470-2012001005	5215363647	02.07.2012	SLAMET WIDODO
1000.	T470-2012001006	5215363648	02.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1001.	T470-2012001007	5215363649	02.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1002.	T470-2012001008	5215363650	02.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1003.	T470-2012001009	5215363651	02.07.2012	MAS ILHAM
1004.	T470-2012001010	5215363652	02.07.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1005.	T470-2012001011	5215363653	02.07.2012	PRRIYO SUSILO
1006.	T470-2012001012	5215363654	02.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1007.	T470-2012001013	5215363655	02.07.2012	RIZKY KURNIAWAN
1008.	T470-2012001014	5215363656	02.07.2012	PAULA INA ARYANI
1009.	T470-2012001015	5215363657	02.07.2012	KRISNINDITA
1010.	T470-2012001016	5215363658	02.07.2012	SLAMET WIDODO
1011.	T470-2012001017	5215363659	02.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1012.	T470-2012001018	5215363660	02.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1013.	T470-2012001019	5215363661	02.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1014.	T470-2012001020	5215363662	02.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1015.	T470-2012001021	5215363663	02.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1016.	T470-2012001022	5215363664	02.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1017.	T470-2012001023	5215363665	02.07.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO

1018.	T470-2012001024	5215363666	02.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1019.	T470-2012001025	5215363667	02.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1020.	T470-2012001026	5215363668	02.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1021.	T470-2012001027	5215363669	02.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1022.	T470-2012001028	5215364149	03.07.2012	RIZKY KURNIAWAN
1023.	T470-2012001029	5215364150	03.07.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1024.	T470-2012001030	5215364151	03.07.2012	AURIGA SAIN
1025.	T470-2012001031	5215364152	03.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1026.	T470-2012001032	5215364153	03.07.2012	ANDHINA MAHARANI
1027.	T470-2012001033	5215364013	05.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1028.	T470-2012001034	5215364014	05.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1029.	T470-2012001035	5215364015	05.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1030.	T470-2012001036	5215364016	05.07.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1031.	T470-2012001037	5215364017	05.07.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1032.	T470-2012001038	5215364018	05.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1033.	T470-2012001039	5215364019	06.07.2012	PRRIYO SUSILO
1034.	T470-2012001040	5215364020	06.07.2012	PRRIYO SUSILO
1035.	T470-2012001041	5215364021	06.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1036.	T470-2012001042	5215364022	06.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1037.	T470-2012001043	5215364023	06.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1038.	T470-2012001044	5215364024	06.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1039.	T470-2012001045	5215362975	07.07.2012	AGUS SUHEDI
1040.	T470-2012001046	5215362976	07.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1041.	T470-2012001047	5215366127	09.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1042.	T470-2012001048	5215366128	09.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1043.	T470-2012001049	5215366129	09.07.2012	AURIGA SAIN
1044.	T470-2012001050	5215366130	09.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1045.	T470-2012001051	5215366146	09.07.2012	ANDHINA MAHARANI
1046.	T470-2012001052	5215366147	09.07.2012	MOHAMAD YUNUS
1047.	T470-2012001053	5215366148	09.07.2012	HADI SUROSO
1048.	T470-2012001054	5215366149	09.07.2012	PAULA INA ARYANI
1049.	T470-2012001055	5215366150	09.07.2012	ANJARIYANTO
1050.	T470-2012001056	5215366612	10.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1051.	T470-2012001057	5215366614	10.07.2012	HADI SUROSO
1052.	T470-2012001058	5215366615	10.07.2012	AGUS SUHEDI
1053.	T470-2012001059	5215366616	10.07.2012	ADI PRADIPTO
1054.	T470-2012001060	5215366617	10.07.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1055.	T470-2012001061	5215366618	10.07.2012	HERI SUGIANTO
1056.	T470-2012001062	5215366619	10.07.2012	HERI SUGIANTO
1057.	T470-2012001063	5215366804	11.07.2012	HADI SUROSO
1058.	T470-2012001064	5215366805	11.07.2012	AGUS SUHEDI

1059.	T470-2012001065	5215366806	11.07.2012	PAULA INA ARYANI
1060.	T470-2012001066	5215366807	11.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1061.	T470-2012001067	5215366808	11.07.2012	ADI PRADIPTO
1062.	T470-2012001068	5215366809	11.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1063.	T470-2012001069	5215367003	12.07.2012	KRISNINDITA
1064.	T470-2012001070	5215366206	12.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1065.	T470-2012001071	5215366207	12.07.2012	AURIGA SAIN
1066.	T470-2012001072	5215366208	12.07.2012	AURIGA SAIN
1067.	T470-2012001073	5215366209	12.07.2012	AURIGA SAIN
1068.	T470-2012001074	5215367216	13.07.2012	HADI SUROSO
1069.	T470-2012001075	5215367217	13.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1070.	T470-2012001076	5215367218	13.07.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1071.	T470-2012001077	5215366210	14.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1072.	T470-2012001078	5215366211	14.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1073.	T470-2012001079	5215366212	14.07.2012	MOH. CHANIF
1074.	T470-2012001080	5215366213	14.07.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1075.	T470-2012001081	5215366642	16.07.2012	ADI PRADIPTO
1076.	T470-2012001082	5215366643	16.07.2012	AURIGA SAIN
1077.	T470-2012001083	5215366644	16.07.2012	PRRIYO SUSILO
1078.	T470-2012001084	5215366645	16.07.2012	PRRIYO SUSILO
1079.	T470-2012001085	5215366646	16.07.2012	HERI SUGIANTO
1080.	T470-2012001086	5215366647	16.07.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1081.	T470-2012001087	5215366328	18.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1082.	T470-2012001088	5215366329	18.07.2012	AGUS SUHEDI
1083.	T470-2012001089	5215366330	18.07.2012	MOH. CHANIF
1084.	T470-2012001090	5215366331	18.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1085.	T470-2012001091	5215366332	18.07.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1086.	T470-2012001092	5215366333	18.07.2012	MOHAMAD YUNUS
1087.	T470-2012001093	5215366334	18.07.2012	NOFIN WIJAYA
1088.	T470-2012001094	5215366335	18.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1089.	T470-2012001095	5215367224	19.07.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1090.	T470-2012001096	5215366852	19.07.2012	MOHAMAD YUNUS
1091.	T470-2012001097	5215366853	19.07.2012	AURIGA SAIN
1092.	T470-2012001098	5215366854	19.07.2012	RIZKY KURNIAWAN
1093.	T470-2012001099	5215366855	19.07.2012	AURIGA SAIN
1094.	T470-2012001100	5215366856	19.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1095.	T470-2012001101	5215366857	19.07.2012	MOHAMAD YUNUS
1096.	T470-2012001102	5215366858	19.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1097.	T470-2012001103	5215366859	19.07.2012	PRRIYO SUSILO
1098.	T470-2012001104	5215366860	19.07.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1099.	T470-2012001105	5215366861	19.07.2012	MOH. CHANIF

1100.	T470-2012001106	5215366862	19.07.2012	AURIGA SAIN
1101.	T470-2012001107	5215366863	19.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1102.	T470-2012001108	5215365740	20.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1103.	T470-2012001109	5215365741	20.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1104.	T470-2012001110	5215365742	20.07.2012	MAS ILHAM
1105.	T470-2012001111	5215365743	20.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1106.	T470-2012001112	5215365744	20.07.2012	PRRIYO SUSILO
1107.	T470-2012001113	5215365745	20.07.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1108.	T470-2012001114	5215365746	20.07.2012	AURIGA SAIN
1109.	T470-2012001115	5215365747	20.07.2012	HERI SUGIANTO
1110.	T470-2012001116	5215368109	23.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1111.	T470-2012001117	5215368110	23.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1112.	T470-2012001118	5215368111	23.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1113.	T470-2012001119	5215368112	23.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1114.	T470-2012001120	5215368113	23.07.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1115.	T470-2012001121	5215368114	23.07.2012	KRISNINDITA
1116.	T470-2012001122	5215368115	23.07.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1117.	T470-2012001123	5215365749	23.07.2012	MOHAMAD YUNUS
1118.	T470-2012001124	5215365750	23.07.2012	HERI SUGIANTO
1119.	T470-2012001125	5215365751	23.07.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1120.	T470-2012001126	5215365752	23.07.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1121.	T470-2012001127	5215368010	24.07.2012	FAHMI REZA
1122.	T470-2012001128	5215368011	24.07.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1123.	T470-2012001129	5215368012	24.07.2012	ANDHINA MAHARANI
1124.	T470-2012001130	5215368013	24.07.2012	PRRIYO SUSILO
1125.	T470-2012001131	5215368014	24.07.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1126.	T470-2012001132	5215368015	24.07.2012	MAS ILHAM
1127.	T470-2012001133	5215368016	24.07.2012	ANDHINA MAHARANI
1128.	T470-2012001134	5215368017	24.07.2012	KRISNINDITA
1129.	T470-2012001135	5215368018	24.07.2012	ANJARIYANTO
1130.	T470-2012001136	5215366231	25.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1131.	T470-2012001137	5215366232	25.07.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1132.	T470-2012001138	5215366233	25.07.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1133.	T470-2012001139	5215366234	25.07.2012	MAS ILHAM
1134.	T470-2012001140	5215366235	25.07.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1135.	T470-2012001141	5215366236	25.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1136.	T470-2012001142	5215366237	25.07.2012	PRRIYO SUSILO
1137.	T470-2012001143	5215366238	25.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1138.	T470-2012001144	5215366239	25.07.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1139.	T470-2012001145	5215366240	25.07.2012	ANDHINA MAHARANI
1140.	T470-2012001146	5215366241	25.07.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA

1141.	T470-2012001147	5215366242	25.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1142.	T470-2012001148	5215365766	25.07.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1143.	T470-2012001149	5215365767	25.07.2012	HADI SUROSO
1144.	T470-2012001150	5215365768	25.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1145.	T470-2012001151	5215365769	25.07.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1146.	T470-2012001152	5215366691	26.07.2012	ANJARIYANTO
1147.	T470-2012001153	5215366692	26.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1148.	T470-2012001154	5215366693	26.07.2012	KRISNINDITA
1149.	T470-2012001155	5215366694	26.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1150.	T470-2012001156	5215366695	26.07.2012	ANJARIYANTO
1151.	T470-2012001157	5215366696	26.07.2012	ADIE PRAYITNO
1152.	T470-2012001158	5215366697	26.07.2012	ADIE PRAYITNO
1153.	T470-2012001159	5215366698	26.07.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1154.	T470-2012001160	5215366699	26.07.2012	PAULA INA ARYANI
1155.	T470-2012001161	5215366700	26.07.2012	AURIGA SAIN
1156.	T470-2012001162	5215366701	26.07.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1157.	T470-2012001163	5215366702	26.07.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1158.	T470-2012001164	5215368503	26.07.2012	KRISNINDITA
1159.	T470-2012001165	5215368604	27.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1160.	T470-2012001166	5215368605	27.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1161.	T470-2012001167	5215368606	27.07.2012	HADI SUROSO
1162.	T470-2012001168	5215368607	27.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1163.	T470-2012001169	5215368609	27.07.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1164.	T470-2012001170	5215368610	27.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1165.	T470-2012001171	5215368611	27.07.2012	HADI SUROSO
1166.	T470-2012001172	5215368612	27.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1167.	T470-2012001173	5215368613	27.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1168.	T470-2012001174	5215368614	27.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1169.	T470-2012001175	5215366248	28.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1170.	T470-2012001176	5215366249	28.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1171.	T470-2012001177	5215367251	28.07.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1172.	T470-2012001178	5215367252	28.07.2012	HERI SUGIANTO
1173.	T470-2012001179	5215367253	28.07.2012	ANJARIYANTO
1174.	T470-2012001180	5215367254	28.07.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1175.	T470-2012001181	5215367255	28.07.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1176.	T470-2012001182	5215367256	28.07.2012	AURIGA SAIN
1177.	T470-2012001183	5215367257	28.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1178.	T470-2012001184	5215367258	28.07.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1179.	T470-2012001185	5215367259	28.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1180.	T470-2012001186	5215367260	28.07.2012	FAHMI REZA
1181.	T470-2012001187	5215367261	28.07.2012	HESTI SUHARWATIE

1182.	T470-2012001188	5215367262	28.07.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1183.	T470-2012001189	5215367263	28.07.2012	PRRIYO SUSILO
1184.	T470-2012001190	5215367264	28.07.2012	PRRIYO SUSILO
1185.	T470-2012001191	5215367265	28.07.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1186.	T470-2012001192	5215367266	28.07.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1187.	T470-2012001193	5215367267	28.07.2012	MOH. CHANIF
1188.	T470-2012001194	5215368333	30.07.2012	NOFIN WIJAYA
1189.	T470-2012001195	5215368334	30.07.2012	SLAMET WIDODO
1190.	T470-2012001196	5215368335	30.07.2012	ANDHINA MAHARANI
1191.	T470-2012001197	5215368336	30.07.2012	HESTI SUHARWATIE
1192.	T470-2012001198	5215368337	30.07.2012	RIBUT MARETA SARI
1193.	T470-2012001199	5215367022	31.07.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1194.	T470-2012001200	5215367023	31.07.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1195.	T470-2012001201	5215368874	01.08.2012	KRISNINDITA
1196.	T470-2012001202	5215368875	01.08.2012	KRISNINDITA
1197.	T470-2012001203	5215368876	01.08.2012	PAULA INA ARYANI
1198.	T470-2012001204	5215368877	01.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1199.	T470-2012001205	5215368753	01.08.2012	SLAMET WIDODO
1200.	T470-2012001206	5215368754	01.08.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1201.	T470-2012001207	5215368755	01.08.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1202.	T470-2012001208	5215368756	01.08.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1203.	T470-2012001209	5215368757	01.08.2012	MAS ILHAM
1204.	T470-2012001210	5215368758	01.08.2012	NOFIN WIJAYA
1205.	T470-2012001211	5215369603	02.08.2012	RIZKY KURNIAWAN
1206.	T470-2012001212	5215369604	02.08.2012	AGUS SUHEDI
1207.	T470-2012001213	5215369605	02.08.2012	HESTI SUHARWATIE
1208.	T470-2012001214	5215369606	02.08.2012	RIZKY KURNIAWAN
1209.	T470-2012001215	5215368357	03.08.2012	NOFIN WIJAYA
1210.	T470-2012001216	5215368358	03.08.2012	AURIGA SAIN
1211.	T470-2012001217	5215368359	03.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1212.	T470-2012001218	5215368360	03.08.2012	HESTI SUHARWATIE
1213.	T470-2012001219	5215368361	03.08.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1214.	T470-2012001220	5215369622	04.08.2012	SLAMET WIDODO
1215.	T470-2012001221	5215369623	04.08.2012	PAULA INA ARYANI
1216.	T470-2012001222	5215369624	04.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1217.	T470-2012001223	5215370124	08.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1218.	T470-2012001224	5215370128	08.08.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1219.	T470-2012001225	5215370129	09.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1220.	T470-2012001226	5215369283	10.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1221.	T470-2012001227	5215370511	10.08.2012	HESTI SUHARWATIE
1222.	T470-2012001228	5215370512	10.08.2012	HERI SUGIANTO

1223.	T470-2012001229	5215370513	10.08.2012	HERI SUGIANTO
1224.	T470-2012001230	5215370514	10.08.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1225.	T470-2012001231	5215370515	10.08.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1226.	T470-2012001232	5215370516	10.08.2012	HERI SUGIANTO
1227.	T470-2012001233	5215370517	10.08.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1228.	T470-2012001234	5215370518	10.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1229.	T470-2012001235	5215370519	10.08.2012	AGUS SUHEDI
1230.	T470-2012001236	5215370520	10.08.2012	AGUS SUHEDI
1231.	T470-2012001237	5215370130	11.08.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1232.	T470-2012001238	5215370618	13.08.2012	FAHMI REZA
1233.	T470-2012001239	5215370619	13.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1234.	T470-2012001240	5215370620	13.08.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1235.	T470-2012001241	5215370621	13.08.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1236.	T470-2012001242	5215370622	13.08.2012	AURIGA SAIN
1237.	T470-2012001243	5215370623	13.08.2012	HADI SUROSO
1238.	T470-2012001244	5215370804	14.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1239.	T470-2012001245	5215370805	14.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1240.	T470-2012001246	5215370806	14.08.2012	KRISNINDITA
1241.	T470-2012001247	5215369289	14.08.2012	HESTI SUHARWATIE
1242.	T470-2012001248	5215370624	15.08.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1243.	T470-2012001249	5215370625	15.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1244.	T470-2012001250	5215370626	15.08.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
1245.	T470-2012001251	5215370627	15.08.2012	PRRIYO SUSILO
1246.	T470-2012001252	5215370628	15.08.2012	MOH. CHANIF
1247.	T470-2012001253	5215370629	15.08.2012	MOH. CHANIF
1248.	T470-2012001254	5215370630	15.08.2012	MAS ILHAM
1249.	T470-2012001255	5215370631	15.08.2012	SLAMET WIDODO
1250.	T470-2012001256	5215370632	15.08.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1251.	T470-2012001257	5215370633	16.08.2012	FAHMI REZA
1252.	T470-2012001258	5215370635	16.08.2012	PRRIYO SUSILO
1253.	T470-2012001259	5215370636	16.08.2012	HERI SUGIANTO
1254.	T470-2012001260	5215370637	16.08.2012	AURIGA SAIN
1255.	T470-2012001261	5215370641	16.08.2012	HERI SUGIANTO
1256.	T470-2012001262	5215371208	17.08.2012	MOHAMAD YUNUS
1257.	T470-2012001263	5215371710	27.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1258.	T470-2012001264	5215371711	27.08.2012	MAS ILHAM
1259.	T470-2012001265	5215371712	27.08.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1260.	T470-2012001266	5215371713	27.08.2012	PAULA INA ARYANI
1261.	T470-2012001267	5215371714	27.08.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1262.	T470-2012001268	5215371715	27.08.2012	PAULA INA ARYANI
1263.	T470-2012001269	5215371716	27.08.2012	SLAMET WIDODO

1264.	T470-2012001270	5215371717	27.08.2012	SLAMET WIDODO
1265.	T470-2012001271	5215370426	28.08.2012	HERI SUGIANTO
1266.	T470-2012001272	5215370092	28.08.2012	RIZKY KURNIAWAN
1267.	T470-2012001273	5215370093	28.08.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1268.	T470-2012001274	5215370094	28.08.2012	RIZKY KURNIAWAN
1269.	T470-2012001275	5215370095	28.08.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1270.	T470-2012001276	5215370096	28.08.2012	MOHAMAD YUNUS
1271.	T470-2012001277	5215370097	28.08.2012	NOFIN WIJAYA
1272.	T470-2012001278	5215370098	28.08.2012	HERI SUGIANTO
1273.	T470-2012001279	5215371606	29.08.2012	KRISNINDITA
1274.	T470-2012001280	5215371607	29.08.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1275.	T470-2012001281	5215371608	29.08.2012	HERI SUGIANTO
1276.	T470-2012001282	5215371609	29.08.2012	AGUS SUHEDI
1277.	T470-2012001283	5215371610	29.08.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1278.	T470-2012001284	5215371611	29.08.2012	AURIGA SAIN
1279.	T470-2012001285	5215371612	29.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1280.	T470-2012001286	5215372318	30.08.2012	ADIE PRAYITNO
1281.	T470-2012001287	5215372238	30.08.2012	AGUS SUHEDI
1282.	T470-2012001288	5215372239	30.08.2012	PRRIYO SUSILO
1283.	T470-2012001289	5215372240	30.08.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1284.	T470-2012001290	5215372241	30.08.2012	HESTI SUHARWATIE
1285.	T470-2012001291	5215372242	30.08.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
1286.	T470-2012001292	5215372243	30.08.2012	PRRIYO SUSILO
1287.	T470-2012001293	5215372244	30.08.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1288.	T470-2012001294	5215372245	30.08.2012	ANJARIYANTO
1289.	T470-2012001295	5215372246	30.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1290.	T470-2012001296	5215372247	30.08.2012	HADI SUROSO
1291.	T470-2012001297	5215372248	30.08.2012	AURIGA SAIN
1292.	T470-2012001298	5215372249	30.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1293.	T470-2012001299	5215372250	30.08.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1294.	T470-2012001300	5215372251	30.08.2012	PRRIYO SUSILO
1295.	T470-2012001301	5215372252	30.08.2012	FAHMI REZA
1296.	T470-2012001302	5215372253	30.08.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1297.	T470-2012001303	5215372254	30.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1298.	T470-2012001304	5215372255	31.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1299.	T470-2012001305	5215372256	31.08.2012	HADI SUROSO
1300.	T470-2012001306	5215372257	31.08.2012	HERI SUGIANTO
1301.	T470-2012001307	5215372258	31.08.2012	HESTI SUHARWATIE
1302.	T470-2012001308	5215372259	31.08.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1303.	T470-2012001309	5215372260	31.08.2012	HADI SUROSO
1304.	T470-2012001310	5215372261	31.08.2012	HERI SUGIANTO

1305.	T470-2012001311	5215372262	31.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1306.	T470-2012001312	5215372263	31.08.2012	PRRIYO SUSILO
1307.	T470-2012001313	5215372264	31.08.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
1308.	T470-2012001314	5215372265	31.08.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1309.	T470-2012001315	5215372266	31.08.2012	HESTI SUHARWATIE
1310.	T470-2012001316	5215372267	31.08.2012	NOFIN WIJAYA
1311.	T470-2012001317	5215372268	31.08.2012	NOFIN WIJAYA
1312.	T470-2012001318	5215372269	31.08.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1313.	T470-2012001319	5215372270	31.08.2012	ADIE PRAYITNO
1314.	T470-2012001320	5215372271	31.08.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1315.	T470-2012001321	5215372272	31.08.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1316.	T470-2012001322	5215372273	31.08.2012	SLAMET WIDODO
1317.	T470-2012001323	5215372274	31.08.2012	NOFIN WIJAYA
1318.	T470-2012001324	5215372275	31.08.2012	AGUS SUHEDI
1319.	T470-2012001325	5215372276	31.08.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1320.	T470-2012001326	5215372277	31.08.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1321.	T470-2012001327	5215372278	31.08.2012	ANJARIYANTO
1322.	T470-2012001328	5215372279	31.08.2012	HERI SUGIANTO
1323.	T470-2012001329	5215372280	31.08.2012	AGUS SUHEDI
1324.	T470-2012001330	5215372281	31.08.2012	ADIE PRAYITNO
1325.	T470-2012001331	5215372282	31.08.2012	KRISNINDITA
1326.	T470-2012001332	5215372283	31.08.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1327.	T470-2012001333	5215371613	31.08.2012	RIBUT MARETA SARI
1328.	T470-2012001334	5215371614	31.08.2012	ANJARIYANTO
1329.	T470-2012001335	5215371615	31.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1330.	T470-2012001336	5215371616	31.08.2012	FAHMI REZA
1331.	T470-2012001337	5215371617	31.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1332.	T470-2012001338	5215372284	31.08.2012	ADIE PRAYITNO
1333.	T470-2012001339	5215372285	31.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1334.	T470-2012001340	5215372574	31.08.2012	HESTI SUHARWATIE
1335.	T470-2012001341	5215372575	31.08.2012	MAS ILHAM
1336.	T470-2012001342	5215372286	31.08.2012	ANDHINA MAHARANI
1337.	T470-2012001343	5215371618	31.08.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1338.	T470-2012001344	5215370818	05.09.2012	DICKY PRIAGUNG PAMUNGKAS
1339.	T470-2012001345	5215370819	05.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1340.	T470-2012001346	5215370820	05.09.2012	PRRIYO SUSILO
1341.	T470-2012001347	5215370821	05.09.2012	PRRIYO SUSILO
1342.	T470-2012001348	5215370822	05.09.2012	ANDHINA MAHARANI
1343.	T470-2012001349	5215370823	05.09.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1344.	T470-2012001350	5215371762	08.09.2012	SLAMET WIDODO
1345.	T470-2012001351	5215371763	08.09.2012	ANJARIYANTO

1346.	T470-2012001352	5215371764	08.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1347.	T470-2012001353	5215372379	10.09.2012	DICKY PRIAGUNG PAMUNGKAS
1348.	T470-2012001354	5215372380	10.09.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1349.	T470-2012001355	5215372381	10.09.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1350.	T470-2012001356	5215372382	10.09.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1351.	T470-2012001357	5215372383	10.09.2012	HADI SUROSO
1352.	T470-2012001358	5215372384	10.09.2012	ADI PRADIPTO
1353.	T470-2012001359	5215372385	10.09.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1354.	T470-2012001360	5215372386	10.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1355.	T470-2012001361	5215372387	10.09.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1356.	T470-2012001362	5215372388	10.09.2012	PRRIYO SUSILO
1357.	T470-2012001363	5215372389	10.09.2012	PRRIYO SUSILO
1358.	T470-2012001364	5215371488	11.09.2012	ANDHINA MAHARANI
1359.	T470-2012001365	5215371489	11.09.2012	MAS ILHAM
1360.	T470-2012001366	5215371490	11.09.2012	AURIGA SAIN
1361.	T470-2012001367	5215371491	11.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1362.	T470-2012001368	5215373739	12.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1363.	T470-2012001369	5215373740	12.09.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1364.	T470-2012001370	5215373741	12.09.2012	AURIGA SAIN
1365.	T470-2012001371	5215373742	12.09.2012	AURIGA SAIN
1366.	T470-2012001372	5215373743	12.09.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1367.	T470-2012001373	5215373744	12.09.2012	PRRIYO SUSILO
1368.	T470-2012001374	5215373745	12.09.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
1369.	T470-2012001375	5215373746	12.09.2012	MOHAMAD YUNUS
1370.	T470-2012001376	5215373747	12.09.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
1371.	T470-2012001377	5215371493	14.09.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1372.	T470-2012001378	5215371494	14.09.2012	AGUS SUHEDI
1373.	T470-2012001379	5215371497	14.09.2012	PRRIYO SUSILO
1374.	T470-2012001380	5215374354	14.09.2012	HERI SUGIANTO
1375.	T470-2012001381	5215372390	15.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1376.	T470-2012001382	5215374516	17.09.2012	FAHMI REZA
1377.	T470-2012001383	5215374517	17.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1378.	T470-2012001384	5215374518	17.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1379.	T470-2012001385	5215374519	17.09.2012	AGUS SUHEDI
1380.	T470-2012001386	5215374520	17.09.2012	AURIGA SAIN
1381.	T470-2012001387	5215374521	17.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1382.	T470-2012001388	5215374522	17.09.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1383.	T470-2012001389	5215374523	17.09.2012	KRISNINDITA
1384.	T470-2012001390	5215374524	17.09.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1385.	T470-2012001391	5215374525	17.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1386.	T470-2012001392	5215374450	17.09.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO

1387.	T470-2012001393	5215373828	18.09.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1388.	T470-2012001394	5215373829	18.09.2012	MOHAMAD YUNUS
1389.	T470-2012001395	5215373830	18.09.2012	AGUS SUHEDI
1390.	T470-2012001396	5215374766	19.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1391.	T470-2012001397	5215374767	19.09.2012	MAS ILHAM
1392.	T470-2012001398	5215374768	19.09.2012	PRRIYO SUSILO
1393.	T470-2012001399	5215374769	19.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1394.	T470-2012001400	5215374770	19.09.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1395.	T470-2012001401	5215374771	19.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1396.	T470-2012001402	5215374772	19.09.2012	AGUS SUHEDI
1397.	T470-2012001403	5215374773	19.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1398.	T470-2012001404	5215374774	19.09.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1399.	T470-2012001405	5215374775	19.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1400.	T470-2012001406	5215374047	20.09.2012	AGUS SUHEDI
1401.	T470-2012001407	5215374048	20.09.2012	SLAMET WIDODO
1402.	T470-2012001408	5215374049	20.09.2012	NOFIN WIJAYA
1403.	T470-2012001409	5215374050	20.09.2012	MOH. CHANIF
1404.	T470-2012001410	5215374051	20.09.2012	FAHMI REZA
1405.	T470-2012001411	5215374052	20.09.2012	ANJARIYANTO
1406.	T470-2012001412	5215374053	20.09.2012	AURIGA SAIN
1407.	T470-2012001413	5215374054	20.09.2012	MAS ILHAM
1408.	T470-2012001414	5215374055	20.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1409.	T470-2012001415	5215375216	21.09.2012	PRRIYO SUSILO
1410.	T470-2012001416	5215375217	21.09.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1411.	T470-2012001417	5215375218	21.09.2012	KRISNINDITA
1412.	T470-2012001418	5215374057	22.09.2012	PRRIYO SUSILO
1413.	T470-2012001419	5215374058	22.09.2012	AGUS SUHEDI
1414.	T470-2012001420	5215374059	22.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1415.	T470-2012001421	5215374060	22.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1416.	T470-2012001422	5215374061	22.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1417.	T470-2012001423	5215372895	24.09.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1418.	T470-2012001424	5215373859	24.09.2012	SLAMET WIDODO
1419.	T470-2012001425	5215373860	24.09.2012	PRRIYO SUSILO
1420.	T470-2012001426	5215373861	24.09.2012	NOFIN WIJAYA
1421.	T470-2012001427	5215374484	25.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1422.	T470-2012001428	5215374485	25.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1423.	T470-2012001429	5215374486	25.09.2012	ANDHINA MAHARANI
1424.	T470-2012001430	5215374487	25.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1425.	T470-2012001431	5215374488	25.09.2012	HADI SUROSO
1426.	T470-2012001432	5215374489	25.09.2012	SLAMET WIDODO
1427.	T470-2012001433	5215374490	25.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN

1428.	T470-2012001434	5215374491	25.09.2012	PRRIYO SUSILO
1429.	T470-2012001435	5215375305	26.09.2012	ANJARIYANTO
1430.	T470-2012001436	5215375306	26.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1431.	T470-2012001437	5215375307	26.09.2012	AGUS SUHEDI
1432.	T470-2012001438	5215375308	26.09.2012	MOHAMAD YUNUS
1433.	T470-2012001439	5215375309	26.09.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1434.	T470-2012001440	5215375310	26.09.2012	HERI SUGIANTO
1435.	T470-2012001441	5215375311	26.09.2012	AGUS SUHEDI
1436.	T470-2012001442	5215375312	26.09.2012	ANJARIYANTO
1437.	T470-2012001443	5215375313	26.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1438.	T470-2012001444	5215375314	26.09.2012	ADIE PRAYITNO
1439.	T470-2012001445	5215373798	27.09.2012	DICKY PRIAGUNG PAMUNGKAS
1440.	T470-2012001446	5215376003	27.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1441.	T470-2012001447	5215376019	27.09.2012	HADI SUROSO
1442.	T470-2012001448	5215376403	28.09.2012	ADI PRADIPTO
1443.	T470-2012001449	5215376404	28.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1444.	T470-2012001450	5215376405	28.09.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1445.	T470-2012001451	5215376406	28.09.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1446.	T470-2012001452	5215376407	28.09.2012	ANDHINA MAHARANI
1447.	T470-2012001453	5215376408	28.09.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1448.	T470-2012001454	5215376409	28.09.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1449.	T470-2012001455	5215376410	28.09.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1450.	T470-2012001456	5215376411	28.09.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1451.	T470-2012001457	5215376412	28.09.2012	MOH. CHANIF
1452.	T470-2012001458	5215376413	28.09.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1453.	T470-2012001459	5215376414	28.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1454.	T470-2012001460	5215376415	28.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1455.	T470-2012001461	5215376416	28.09.2012	ANDHINA MAHARANI
1456.	T470-2012001462	5215376417	28.09.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1457.	T470-2012001463	5215376418	28.09.2012	MOH. CHANIF
1458.	T470-2012001464	5215376419	28.09.2012	MOH. CHANIF
1459.	T470-2012001465	5215376420	28.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1460.	T470-2012001466	5215376421	28.09.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1461.	T470-2012001467	5215376422	28.09.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1462.	T470-2012001468	5215375338	29.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1463.	T470-2012001469	5215375355	29.09.2012	ADIE PRAYITNO
1464.	T470-2012001470	5215375357	29.09.2012	ADIE PRAYITNO
1465.	T470-2012001471	5215375358	29.09.2012	PRRIYO SUSILO
1466.	T470-2012001472	5215375360	29.09.2012	MOH. CHANIF
1467.	T470-2012001473	5215375361	29.09.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1468.	T470-2012001474	5215375362	29.09.2012	AGUS SUHEDI

1469.	T470-2012001475	5215375363	29.09.2012	ANJARIYANTO
1470.	T470-2012001476	5215375365	29.09.2012	ANJARIYANTO
1471.	T470-2012001477	5215376429	29.09.2012	SLAMET WIDODO
1472.	T470-2012001478	5215376384	29.09.2012	HERI SUGIANTO
1473.	T470-2012001479	5215376385	29.09.2012	AURIGA SAIN
1474.	T470-2012001480	5215376386	29.09.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1475.	T470-2012001481	5215376387	29.09.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1476.	T470-2012001482	5215376388	29.09.2012	NOFIN WIJAYA
1477.	T470-2012001483	5215376389	29.09.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1478.	T470-2012001484	5215376390	29.09.2012	ANDHINA MAHARANI
1479.	T470-2012001485	5215376391	29.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1480.	T470-2012001486	5215376392	29.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1481.	T470-2012001487	5215376393	29.09.2012	SLAMET WIDODO
1482.	T470-2012001488	5215376394	29.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1483.	T470-2012001489	5215376395	29.09.2012	HESTI SUHARWATIE
1484.	T470-2012001490	5215376396	29.09.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
1485.	T470-2012001491	5215376430	29.09.2012	ADIE PRAYITNO
1486.	T470-2012001492	5215376397	29.09.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1487.	T470-2012001493	5215376431	29.09.2012	NOFIN WIJAYA
1488.	T470-2012001494	5215376432	29.09.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1489.	T470-2012001495	5215376433	29.09.2012	MOH. CHANIF
1490.	T470-2012001496	5215376434	29.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1491.	T470-2012001497	5215376398	29.09.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1492.	T470-2012001498	5215376399	29.09.2012	MOHAMAD YUNUS
1493.	T470-2012001499	5215376400	29.09.2012	RIBUT MARETA SARI
1494.	T470-2012001500	5215376401	29.09.2012	HADI SUROSO
1495.	T470-2012001501	5215376435	29.09.2012	PRRIYO SUSILO
1496.	T470-2012001502	5215375259	30.09.2012	AGUS SUHEDI
1497.	T470-2012001503	5215375260	30.09.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1498.	T470-2012001504	5215375261	30.09.2012	HERI SUGIANTO
1499.	T470-2012001505	5215375262	30.09.2012	MOH. CHANIF
1500.	T470-2012001506	5215375263	30.09.2012	KRISNINDITA
1501.	T470-2012001507	5215376284	05.10.2012	MOH. CHANIF
1502.	T470-2012001508	5215376285	05.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1503.	T470-2012001509	5215376286	05.10.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1504.	T470-2012001510	5215376287	05.10.2012	MAS ILHAM
1505.	T470-2012001511	5215376288	05.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1506.	T470-2012001512	5215377360	08.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1507.	T470-2012001513	5215377361	08.10.2012	ANJARIYANTO
1508.	T470-2012001514	5215377362	08.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1509.	T470-2012001515	5215377363	08.10.2012	KRISNINDITA

1510.	T470-2012001516	5215377364	08.10.2012	SLAMET WIDODO
1511.	T470-2012001517	5215376290	09.10.2012	HERI SUGIANTO
1512.	T470-2012001518	5215376291	09.10.2012	PRRIYO SUSILO
1513.	T470-2012001519	5215376292	09.10.2012	PRRIYO SUSILO
1514.	T470-2012001520	5215376293	09.10.2012	PRRIYO SUSILO
1515.	T470-2012001521	5215376294	09.10.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1516.	T470-2012001522	5215376295	09.10.2012	AGUS SUHEDI
1517.	T470-2012001523	5215376296	09.10.2012	FAHMI REZA
1518.	T470-2012001524	5215376297	09.10.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1519.	T470-2012001525	5215376298	09.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1520.	T470-2012001526	5215376768	10.10.2012	ANJARIYANTO
1521.	T470-2012001527	5215376769	10.10.2012	HERI SUGIANTO
1522.	T470-2012001528	5215376770	10.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1523.	T470-2012001529	5215376771	10.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1524.	T470-2012001530	5215378106	12.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1525.	T470-2012001531	5215378107	12.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1526.	T470-2012001532	5215377365	12.10.2012	ADI PRADIPTO
1527.	T470-2012001533	5215378122	12.10.2012	HERI SUGIANTO
1528.	T470-2012001534	5215378123	12.10.2012	ADI PRADIPTO
1529.	T470-2012001535	5215378124	12.10.2012	MOHAMAD YUNUS
1530.	T470-2012001536	5215378125	12.10.2012	FAHMI REZA
1531.	T470-2012001537	5215378126	12.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1532.	T470-2012001538	5215378127	12.10.2012	AGUS SUHEDI
1533.	T470-2012001539	5215378128	12.10.2012	AURIGA SAIN
1534.	T470-2012001540	5215378129	12.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1535.	T470-2012001541	5215377262	15.10.2012	AURIGA SAIN
1536.	T470-2012001542	5215377263	15.10.2012	MAS ILHAM
1537.	T470-2012001543	5215377264	15.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1538.	T470-2012001544	5215377265	15.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1539.	T470-2012001545	5215377266	15.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1540.	T470-2012001546	5215377267	15.10.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1541.	T470-2012001547	5215377268	15.10.2012	NOFIN WIJAYA
1542.	T470-2012001548	5215377269	15.10.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1543.	T470-2012001549	5215377270	15.10.2012	PRRIYO SUSILO
1544.	T470-2012001550	5215377271	15.10.2012	AURIGA SAIN
1545.	T470-2012001551	5215377272	15.10.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1546.	T470-2012001552	5215376787	16.10.2012	DICKY PRIAGUNG PAMUNGKAS
1547.	T470-2012001553	5215376788	16.10.2012	PRRIYO SUSILO
1548.	T470-2012001554	5215376789	16.10.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1549.	T470-2012001555	5215376791	16.10.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1550.	T470-2012001556	5215376792	16.10.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA

1551.	T470-2012001557	5215376793	16.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1552.	T470-2012001558	5215376794	16.10.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1553.	T470-2012001559	5215378438	17.10.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1554.	T470-2012001560	5215378439	17.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1555.	T470-2012001561	5215378440	17.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1556.	T470-2012001562	5215378441	17.10.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1557.	T470-2012001563	5215378442	17.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1558.	T470-2012001564	5215378443	17.10.2012	SLAMET WIDODO
1559.	T470-2012001565	5215378444	17.10.2012	AURIGA SAIN
1560.	T470-2012001566	5215378445	17.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1561.	T470-2012001567	5215378446	17.10.2012	MOHAMAD YUNUS
1562.	T470-2012001568	5215378447	18.10.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
1563.	T470-2012001569	5215378448	18.10.2012	ADI PRADIPTO
1564.	T470-2012001570	5215378449	18.10.2012	HERI SUGIANTO
1565.	T470-2012001571	5215378450	18.10.2012	PRRIYO SUSILO
1566.	T470-2012001572	5215378451	18.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1567.	T470-2012001573	5215378452	18.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1568.	T470-2012001574	5215378453	18.10.2012	AURIGA SAIN
1569.	T470-2012001575	5215378705	18.10.2012	MOH. CHANIF
1570.	T470-2012001576	5215378706	18.10.2012	MOH. CHANIF
1571.	T470-2012001577	5215378707	18.10.2012	MOH. CHANIF
1572.	T470-2012001578	5215378562	19.10.2012	NOFIN WIJAYA
1573.	T470-2012001579	5215378563	19.10.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1574.	T470-2012001580	5215378564	19.10.2012	AGUS SUHEDI
1575.	T470-2012001581	5215378565	19.10.2012	MAS ILHAM
1576.	T470-2012001582	5215378566	19.10.2012	PRRIYO SUSILO
1577.	T470-2012001583	5215378567	19.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1578.	T470-2012001584	5215378568	19.10.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1579.	T470-2012001585	5215378171	20.10.2012	MOH. CHANIF
1580.	T470-2012001586	5215378172	20.10.2012	MOH. CHANIF
1581.	T470-2012001587	5215378173	20.10.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1582.	T470-2012001588	5215378174	20.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1583.	T470-2012001589	5215378175	20.10.2012	MOH. CHANIF
1584.	T470-2012001590	5215378176	20.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1585.	T470-2012001591	5215378177	20.10.2012	HENGKY YUDHI WIJAYA
1586.	T470-2012001592	5215378178	20.10.2012	MAS ILHAM
1587.	T470-2012001593	5215378179	20.10.2012	SLAMET WIDODO
1588.	T470-2012001594	5215376921	22.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1589.	T470-2012001595	5215378708	25.10.2012	AURIGA SAIN
1590.	T470-2012001596	5215378709	25.10.2012	ANJARIYANTO
1591.	T470-2012001597	5215378580	27.10.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO

1592.	T470-2012001598	5215378581	29.10.2012	RIZKY KURNIAWAN
1593.	T470-2012001599	5215378582	29.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1594.	T470-2012001600	5215378583	29.10.2012	MAS ILHAM
1595.	T470-2012001601	5215379517	29.10.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1596.	T470-2012001602	5215379518	29.10.2012	AGUS SUHEDI
1597.	T470-2012001603	5215379519	29.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1598.	T470-2012001604	5215379520	29.10.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1599.	T470-2012001605	5215379521	29.10.2012	AGUS SUHEDI
1600.	T470-2012001606	5215379522	29.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1601.	T470-2012001607	5215379523	29.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1602.	T470-2012001608	5215379524	29.10.2012	AGUS SUHEDI
1603.	T470-2012001609	5215379525	29.10.2012	AGUS SUHEDI
1604.	T470-2012001610	5215379526	29.10.2012	MOHAMAD YUNUS
1605.	T470-2012001611	5215379725	30.10.2012	SLAMET WIDODO
1606.	T470-2012001612	5215379736	30.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1607.	T470-2012001613	5215379737	30.10.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1608.	T470-2012001614	5215379738	30.10.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1609.	T470-2012001615	5215379739	30.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1610.	T470-2012001616	5215379740	30.10.2012	PRRIYO SUSILO
1611.	T470-2012001617	5215379741	30.10.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1612.	T470-2012001618	5215379742	30.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1613.	T470-2012001619	5215379745	30.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1614.	T470-2012001620	5215379746	30.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1615.	T470-2012001621	5215379747	30.10.2012	HERI SUGIANTO
1616.	T470-2012001622	5215379748	30.10.2012	HERI SUGIANTO
1617.	T470-2012001623	5215379749	30.10.2012	HERI SUGIANTO
1618.	T470-2012001624	5215379750	30.10.2012	KRISNINDITA
1619.	T470-2012001625	5215379751	30.10.2012	RIZKY KURNIAWAN
1620.	T470-2012001626	5215379752	30.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1621.	T470-2012001627	5215379753	30.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1622.	T470-2012001628	5215379754	30.10.2012	PRRIYO SUSILO
1623.	T470-2012001629	5215379755	30.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1624.	T470-2012001630	5215379756	30.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1625.	T470-2012001631	5215379757	30.10.2012	AGUS SUHEDI
1626.	T470-2012001632	5215379758	30.10.2012	MOH. CHANIF
1627.	T470-2012001633	5215379759	30.10.2012	RIZKY KURNIAWAN
1628.	T470-2012001634	5215379760	30.10.2012	PRRIYO SUSILO
1629.	T470-2012001635	5215379761	30.10.2012	AURIGA SAIN
1630.	T470-2012001636	5215379762	30.10.2012	MOH. CHANIF
1631.	T470-2012001637	5215379763	31.10.2012	AURIGA SAIN
1632.	T470-2012001638	5215379764	31.10.2012	HESTI SUHARWATIE

1633.	T470-2012001639	5215379765	31.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1634.	T470-2012001640	5215379766	31.10.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1635.	T470-2012001641	5215379767	31.10.2012	SLAMET WIDODO
1636.	T470-2012001642	5215379527	31.10.2012	SLAMET WIDODO
1637.	T470-2012001643	5215379528	31.10.2012	PRRIYO SUSILO
1638.	T470-2012001644	5215379529	31.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1639.	T470-2012001645	5215379530	31.10.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1640.	T470-2012001646	5215379532	31.10.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1641.	T470-2012001647	5215379533	31.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1642.	T470-2012001648	5215379534	31.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1643.	T470-2012001649	5215379542	31.10.2012	MAS ILHAM
1644.	T470-2012001650	5215379543	31.10.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1645.	T470-2012001651	5215379544	31.10.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1646.	T470-2012001652	5215379545	31.10.2012	PRRIYO SUSILO
1647.	T470-2012001653	5215379546	31.10.2012	AURIGA SAIN
1648.	T470-2012001654	5215379547	31.10.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1649.	T470-2012001655	5215379553	31.10.2012	ANJARIYANTO
1650.	T470-2012001656	5215379554	31.10.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1651.	T470-2012001657	5215379555	31.10.2012	ANJARIYANTO
1652.	T470-2012001658	5215379557	31.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1653.	T470-2012001659	5215379558	31.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1654.	T470-2012001660	5215379560	31.10.2012	HERI SUGIANTO
1655.	T470-2012001661	5215379561	31.10.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1656.	T470-2012001662	5215379562	31.10.2012	MOHAMAD YUNUS
1657.	T470-2012001663	5215379563	31.10.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1658.	T470-2012001664	5215379564	31.10.2012	ADI PRADIPTO
1659.	T470-2012001665	5215379565	31.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1660.	T470-2012001666	5215379566	31.10.2012	ANJARIYANTO
1661.	T470-2012001667	5215379568	31.10.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1662.	T470-2012001668	5215379569	31.10.2012	NOFIN WIJAYA
1663.	T470-2012001669	5215379570	31.10.2012	NOFIN WIJAYA
1664.	T470-2012001670	5215379571	31.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1665.	T470-2012001671	5215379572	31.10.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1666.	T470-2012001672	5215379573	31.10.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1667.	T470-2012001673	5215379574	31.10.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1668.	T470-2012001674	5215379575	31.10.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1669.	T470-2012001675	5215379576	31.10.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1670.	T470-2012001676	5215379577	31.10.2012	KRISNINDITA
1671.	T470-2012001677	5215379578	31.10.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1672.	T470-2012001678	5215379579	31.10.2012	PRRIYO SUSILO
1673.	T470-2012001679	5215379580	31.10.2012	AGUNG RAKHMAWAN

1674.	T470-2012001680	5215379581	31.10.2012	HESTI SUHARWATIE
1675.	T470-2012001681	5215379582	31.10.2012	HERI SUGIANTO
1676.	T470-2012001682	5215379583	31.10.2012	MOH. CHANIF
1677.	T470-2012001683	5215379584	31.10.2012	KRISNINDITA
1678.	T470-2012001684	5215379585	31.10.2012	PRRIYO SUSILO
1679.	T470-2012001685	5215379586	31.10.2012	HERI SUGIANTO
1680.	T470-2012001686	5215379587	31.10.2012	FAHMI REZA
1681.	T470-2012001687	5215379588	31.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1682.	T470-2012001688	5215379589	31.10.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1683.	T470-2012001689	5215379590	31.10.2012	RIBUT MARETA SARI
1684.	T470-2012001690	5215380303	31.10.2012	ADIE PRAYITNO
1685.	T470-2012001691	5215380304	31.10.2012	ADIE PRAYITNO
1686.	T470-2012001692	5215380305	31.10.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1687.	T470-2012001693	5215380306	31.10.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1688.	T470-2012001694	5215380307	31.10.2012	ADIE PRAYITNO
1689.	T470-2012001695	5215380308	31.10.2012	ADIE PRAYITNO
1690.	T470-2012001696	5215380309	31.10.2012	ADIE PRAYITNO
1691.	T470-2012001697	5215380310	31.10.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1692.	T470-2012001698	5215379591	31.10.2012	AURIGA SAIN
1693.	T470-2012001699	5215379592	31.10.2012	KRISNINDITA
1694.	T470-2012001700	5215379593	31.10.2012	AURIGA SAIN
1695.	T470-2012001701	5215379594	31.10.2012	NOFIN WIJAYA
1696.	T470-2012001702	5215379595	31.10.2012	MOH. CHANIF
1697.	T470-2012001703	5215379596	31.10.2012	ANDHINA MAHARANI
1698.	T470-2012001704	5215379597	31.10.2012	NOFIN WIJAYA
1699.	T470-2012001705	5215380211	31.10.2012	ADI PRADIPTO
1700.	T470-2012001707	5215379599	31.10.2012	AGUS SUHEDI
1701.	T470-2012001708	5215379600	31.10.2012	ANJARIYANTO
1702.	T470-2012001709	5215379601	31.10.2012	ADIE PRAYITNO
1703.	T470-2012001710	5215380437	03.11.2012	ANDHINA MAHARANI
1704.	T470-2012001711	5215378783	08.11.2012	PRRIYO SUSILO
1705.	T470-2012001712	5215378784	08.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1706.	T470-2012001713	5215378785	08.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1707.	T470-2012001714	5215378786	08.11.2012	PRRIYO SUSILO
1708.	T470-2012001715	5215378787	08.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1709.	T470-2012001716	5215378788	08.11.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1710.	T470-2012001717	5215381027	12.11.2012	HERI SUGIANTO
1711.	T470-2012001718	5215381028	12.11.2012	AURIGA SAIN
1712.	T470-2012001719	5215379852	14.11.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1713.	T470-2012001720	5215379853	14.11.2012	ANDHINA MAHARANI
1714.	T470-2012001721	5215379854	14.11.2012	ADI PRADIPTO

1715.	T470-2012001722	5215379855	14.11.2012	PRRIYO SUSILO
1716.	T470-2012001723	5215379856	14.11.2012	HADI SUROSO
1717.	T470-2012001724	5215379857	14.11.2012	PRRIYO SUSILO
1718.	T470-2012001725	5215379894	14.11.2012	MAS ILHAM
1719.	T470-2012001726	5215379895	14.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1720.	T470-2012001727	5215379896	14.11.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1721.	T470-2012001728	5215379897	14.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1722.	T470-2012001729	5215379898	14.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1723.	T470-2012001730	5215379899	14.11.2012	MAS ILHAM
1724.	T470-2012001731	5215381826	16.11.2012	KRISNINDITA
1725.	T470-2012001732	5215381623	16.11.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1726.	T470-2012001733	5215381624	16.11.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1727.	T470-2012001734	5215381508	17.11.2012	HERI SUGIANTO
1728.	T470-2012001735	5215381509	17.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1729.	T470-2012001736	5215381510	17.11.2012	PRRIYO SUSILO
1730.	T470-2012001737	5215381511	17.11.2012	NOFIN WIJAYA
1731.	T470-2012001738	5215382903	19.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1732.	T470-2012001739	5215383303	20.11.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1733.	T470-2012001740	5215383304	20.11.2012	HERI SUGIANTO
1734.	T470-2012001741	5215383305	20.11.2012	MOHAMAD YUNUS
1735.	T470-2012001742	5215383306	20.11.2012	NOFIN WIJAYA
1736.	T470-2012001743	5215383403	20.11.2012	PRRIYO SUSILO
1737.	T470-2012001744	5215383307	20.11.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1738.	T470-2012001745	5215383308	20.11.2012	ANDHINA MAHARANI
1739.	T470-2012001746	5215383309	20.11.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1740.	T470-2012001747	5215383310	20.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1741.	T470-2012001748	5215383311	20.11.2012	ANDHINA MAHARANI
1742.	T470-2012001749	5215383312	20.11.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1743.	T470-2012001750	5215383313	20.11.2012	PRRIYO SUSILO
1744.	T470-2012001751	5215383314	20.11.2012	AGUS SUHEDI
1745.	T470-2012001752	5215383315	20.11.2012	AGUS SUHEDI
1746.	T470-2012001753	5215383316	20.11.2012	KRISNINDITA
1747.	T470-2012001754	5215383317	20.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1748.	T470-2012001755	5215383318	20.11.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1749.	T470-2012001756	5215383319	20.11.2012	MOHAMAD YUNUS
1750.	T470-2012001757	5215383320	20.11.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1751.	T470-2012001758	5215382905	21.11.2012	AGUS SUHEDI
1752.	T470-2012001759	5215382906	21.11.2012	KRISNINDITA
1753.	T470-2012001760	5215382907	21.11.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1754.	T470-2012001761	5215382908	21.11.2012	SLAMET WIDODO
1755.	T470-2012001762	5215382909	21.11.2012	SLAMET WIDODO

1756.	T470-2012001763	5215382910	21.11.2012	SLAMET WIDODO
1757.	T470-2012001764	5215382911	21.11.2012	SLAMET WIDODO
1758.	T470-2012001765	5215382912	21.11.2012	SLAMET WIDODO
1759.	T470-2012001766	5215382913	21.11.2012	SLAMET WIDODO
1760.	T470-2012001767	5215382914	21.11.2012	SLAMET WIDODO
1761.	T470-2012001768	5215382915	21.11.2012	SLAMET WIDODO
1762.	T470-2012001769	5215382916	21.11.2012	FAHMI REZA
1763.	T470-2012001770	5215382917	21.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1764.	T470-2012001771	5215382918	21.11.2012	HERI SUGIANTO
1765.	T470-2012001772	5215382919	21.11.2012	MOH. CHANIF
1766.	T470-2012001773	5215382920	22.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1767.	T470-2012001774	5215382921	22.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1768.	T470-2012001775	5215382922	22.11.2012	SLAMET WIDODO
1769.	T470-2012001776	5215382923	22.11.2012	SLAMET WIDODO
1770.	T470-2012001777	5215382924	22.11.2012	SLAMET WIDODO
1771.	T470-2012001778	5215382925	22.11.2012	SLAMET WIDODO
1772.	T470-2012001779	5215382926	22.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1773.	T470-2012001780	5215382927	22.11.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1774.	T470-2012001781	5215382928	22.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1775.	T470-2012001782	5215382929	23.11.2012	ADI PRADIPTO
1776.	T470-2012001783	5215382930	23.11.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1777.	T470-2012001784	5215382931	23.11.2012	NOFIN WIJAYA
1778.	T470-2012001785	5215382932	23.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1779.	T470-2012001786	5215382933	23.11.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1780.	T470-2012001787	5215382934	23.11.2012	ANDHINA MAHARANI
1781.	T470-2012001788	5215383968	24.11.2012	ADIE PRAYITNO
1782.	T470-2012001789	5215383969	24.11.2012	SLAMET WIDODO
1783.	T470-2012001790	5215383970	24.11.2012	HERI SUGIANTO
1784.	T470-2012001791	5215383971	24.11.2012	SLAMET WIDODO
1785.	T470-2012001792	5215383972	24.11.2012	PRRIYO SUSILO
1786.	T470-2012001793	5215383810	26.11.2012	ADIE PRAYITNO
1787.	T470-2012001794	5215383811	26.11.2012	ADI PRADIPTO
1788.	T470-2012001795	5215383812	26.11.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1789.	T470-2012001796	5215383813	26.11.2012	ANJARIYANTO
1790.	T470-2012001797	5215383814	26.11.2012	MAS ILHAM
1791.	T470-2012001798	5215383815	26.11.2012	PRRIYO SUSILO
1792.	T470-2012001799	5215383816	26.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1793.	T470-2012001800	5215383817	26.11.2012	MOHAMAD YUNUS
1794.	T470-2012001801	5215383818	26.11.2012	AGUS SUHEDI
1795.	T470-2012001802	5215383819	26.11.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1796.	T470-2012001803	5215384134	27.11.2012	AURIGA SAIN

1797.	T470-2012001804	5215384176	27.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1798.	T470-2012001805	5215384189	27.11.2012	HADI SUROSO
1799.	T470-2012001806	5215384190	27.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1800.	T470-2012001807	5215384191	27.11.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1801.	T470-2012001808	5215384192	27.11.2012	MOHAMAD YUNUS
1802.	T470-2012001809	5215384193	27.11.2012	AURIGA SAIN
1803.	T470-2012001810	5215382726	28.11.2012	AURIGA SAIN
1804.	T470-2012001811	5215382727	28.11.2012	AGUS SUHEDI
1805.	T470-2012001812	5215382728	28.11.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1806.	T470-2012001813	5215382729	28.11.2012	PRRIYO SUSILO
1807.	T470-2012001814	5215382730	28.11.2012	MOHAMAD YUNUS
1808.	T470-2012001815	5215382731	28.11.2012	HERI SUGIANTO
1809.	T470-2012001816	5215382732	28.11.2012	ANDHINA MAHARANI
1810.	T470-2012001817	5215382733	28.11.2012	PRRIYO SUSILO
1811.	T470-2012001818	5215382734	28.11.2012	NOFIN WIJAYA
1812.	T470-2012001819	5215383644	29.11.2012	ANJARIYANTO
1813.	T470-2012001820	5215383645	29.11.2012	KRISNINDITA
1814.	T470-2012001821	5215383646	29.11.2012	SLAMET WIDODO
1815.	T470-2012001822	5215383647	29.11.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1816.	T470-2012001823	5215383648	29.11.2012	PRRIYO SUSILO
1817.	T470-2012001824	5215383649	29.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1818.	T470-2012001825	5215384445	30.11.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1819.	T470-2012001826	5215384446	30.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1820.	T470-2012001827	5215384447	30.11.2012	ANJARIYANTO
1821.	T470-2012001828	5215384448	30.11.2012	HADI SUROSO
1822.	T470-2012001829	5215384449	30.11.2012	NOFIN WIJAYA
1823.	T470-2012001830	5215384450	30.11.2012	PRRIYO SUSILO
1824.	T470-2012001831	5215382735	30.11.2012	AURIGA SAIN
1825.	T470-2012001832	5215382736	30.11.2012	AURIGA SAIN
1826.	T470-2012001833	5215382737	30.11.2012	HADI SUROSO
1827.	T470-2012001834	5215382738	30.11.2012	HERI SUGIANTO
1828.	T470-2012001835	5215382739	30.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1829.	T470-2012001836	5215382740	30.11.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
1830.	T470-2012001837	5215382741	30.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1831.	T470-2012001838	5215382742	30.11.2012	AGUS SUHEDI
1832.	T470-2012001839	5215382743	30.11.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1833.	T470-2012001840	5215382744	30.11.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1834.	T470-2012001841	5215382745	30.11.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1835.	T470-2012001842	5215382746	30.11.2012	ADIE PRAYITNO
1836.	T470-2012001843	5215382747	30.11.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1837.	T470-2012001844	5215382748	30.11.2012	HENGKY SURYO SUMARNO

1838.	T470-2012001845	5215382749	30.11.2012	ADIE PRAYITNO
1839.	T470-2012001846	5215382750	30.11.2012	ADIE PRAYITNO
1840.	T470-2012001847	5215382751	30.11.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1841.	T470-2012001848	5215383429	30.11.2012	DICKY PRIAGUNG PAMUNGKAS
1842.	T470-2012001849	5215383430	30.11.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1843.	T470-2012001850	5215383431	30.11.2012	ADIE PRAYITNO
1844.	T470-2012001851	5215383432	30.11.2012	ANJARIYANTO
1845.	T470-2012001852	5215383433	30.11.2012	AURIGA SAIN
1846.	T470-2012001853	5215383434	30.11.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
1847.	T470-2012001854	5215383435	30.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1848.	T470-2012001855	5215383096	30.11.2012	AGUS SUHEDI
1849.	T470-2012001856	5215383436	30.11.2012	FAHMI REZA
1850.	T470-2012001857	5215383097	30.11.2012	PRRIYO SUSILO
1851.	T470-2012001858	5215383098	30.11.2012	NOFIN WIJAYA
1852.	T470-2012001859	5215383099	30.11.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1853.	T470-2012001860	5215383100	30.11.2012	AGUS SUHEDI
1854.	T470-2012001861	5215383101	30.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1855.	T470-2012001862	5215383102	30.11.2012	PRRIYO SUSILO
1856.	T470-2012001863	5215384703	30.11.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1857.	T470-2012001864	5215383437	30.11.2012	MOHAMAD YUNUS
1858.	T470-2012001865	5215383438	30.11.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1859.	T470-2012001866	5215383439	30.11.2012	MOH. CHANIF
1860.	T470-2012001867	5215383440	30.11.2012	PRRIYO SUSILO
1861.	T470-2012001868	5215383441	30.11.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1862.	T470-2012001869	5215383442	30.11.2012	RIZKY KURNIAWAN
1863.	T470-2012001870	5215383443	30.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1864.	T470-2012001871	5215384704	30.11.2012	AURIGA SAIN
1865.	T470-2012001872	5215384705	30.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1866.	T470-2012001873	5215384706	30.11.2012	HERI SUGIANTO
1867.	T470-2012001874	5215383444	30.11.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1868.	T470-2012001875	5215383445	30.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1869.	T470-2012001876	5215383446	30.11.2012	SLAMET WIDODO
1870.	T470-2012001877	5215383447	30.11.2012	SLAMET WIDODO
1871.	T470-2012001878	5215383448	30.11.2012	SLAMET WIDODO
1872.	T470-2012001879	5215384707	30.11.2012	KRISNINDITA
1873.	T470-2012001880	5215384708	30.11.2012	PRRIYO SUSILO
1874.	T470-2012001881	5215383449	30.11.2012	AURIGA SAIN
1875.	T470-2012001882	5215384709	30.11.2012	ANJARIYANTO
1876.	T470-2012001883	5215383450	30.11.2012	RIBUT MARETA SARI
1877.	T470-2012001884	5215383451	30.11.2012	HESTI SUHARWATIE
1878.	T470-2012001885	5215384710	30.11.2012	HERI SUGIANTO

1879.	T470-2012001886	5215383452	30.11.2012	SLAMET WIDODO
1880.	T470-2012001887	5215382787	05.12.2012	HERI SUGIANTO
1881.	T470-2012001888	5215382788	05.12.2012	MOHAMAD YUNUS
1882.	T470-2012001889	5215382792	06.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1883.	T470-2012001890	5215382793	06.12.2012	HADI SUROSO
1884.	T470-2012001891	5215382794	06.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1885.	T470-2012001892	5215382795	06.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1886.	T470-2012001893	5215384086	07.12.2012	PRRIYO SUSILO
1887.	T470-2012001894	5215384087	07.12.2012	AGUS SUHEDI
1888.	T470-2012001895	5215384381	11.12.2012	KRISNINDITA
1889.	T470-2012001896	5215384382	11.12.2012	PRRIYO SUSILO
1890.	T470-2012001897	5215384383	11.12.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1891.	T470-2012001898	5215384384	11.12.2012	MOH. CHANIF
1892.	T470-2012001899	5215385558	12.12.2012	HADI SUROSO
1893.	T470-2012001900	5215385559	12.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1894.	T470-2012001901	5215385560	12.12.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1895.	T470-2012001902	5215385561	12.12.2012	MOH. CHANIF
1896.	T470-2012001903	5215385562	12.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1897.	T470-2012001904	5215385563	12.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1898.	T470-2012001905	5215384750	13.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1899.	T470-2012001906	5215384751	13.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1900.	T470-2012001907	5215384752	13.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1901.	T470-2012001908	5215384753	13.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1902.	T470-2012001909	5215384754	13.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1903.	T470-2012001910	5215384755	13.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1904.	T470-2012001911	5215385649	13.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1905.	T470-2012001912	5215385650	13.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1906.	T470-2012001913	5215385651	13.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1907.	T470-2012001914	5215385652	13.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1908.	T470-2012001915	5215385653	13.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1909.	T470-2012001916	5215385654	13.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1910.	T470-2012001917	5215385580	14.12.2012	PRRIYO SUSILO
1911.	T470-2012001918	5215385581	14.12.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1912.	T470-2012001919	5215385582	14.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1913.	T470-2012001920	5215385583	14.12.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
1914.	T470-2012001921	5215385584	14.12.2012	AGUS SUHEDI
1915.	T470-2012001922	5215385585	14.12.2012	HERI SUGIANTO
1916.	T470-2012001923	5215385586	14.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1917.	T470-2012001924	5215385587	14.12.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1918.	T470-2012001925	5215385588	14.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1919.	T470-2012001926	5215385589	14.12.2012	RIZKY KURNIAWAN

1920.	T470-2012001927	5215386306	15.12.2012	SLAMET WIDODO
1921.	T470-2012001928	5215386307	15.12.2012	HENGKY SURYO SUMARNO
1922.	T470-2012001929	5215386308	15.12.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1923.	T470-2012001930	5215386309	15.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1924.	T470-2012001931	5215386310	15.12.2012	KRISNINDITA
1925.	T470-2012001932	5215386311	15.12.2012	PRRIYO SUSILO
1926.	T470-2012001933	5215386312	15.12.2012	AGUS SUHEDI
1927.	T470-2012001934	5215386313	15.12.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1928.	T470-2012001935	5215386314	15.12.2012	KRISNINDITA
1929.	T470-2012001936	5215386315	15.12.2012	HERI SUGIANTO
1930.	T470-2012001937	5215386316	15.12.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1931.	T470-2012001938	5215386317	15.12.2012	AGUS SUHEDI
1932.	T470-2012001939	5215386318	15.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1933.	T470-2012001940	5215386319	15.12.2012	NOFIN WIJAYA
1934.	T470-2012001941	5215386320	15.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1935.	T470-2012001942	5215386321	15.12.2012	AURIGA SAIN
1936.	T470-2012001943	5215386717	15.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1937.	T470-2012001944	5215386718	15.12.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
1938.	T470-2012001945	5215386322	15.12.2012	HADI SUROSO
1939.	T470-2012001946	5215386505	17.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1940.	T470-2012001947	5215386506	17.12.2012	MOH. CHANIF
1941.	T470-2012001948	5215386507	17.12.2012	PRRIYO SUSILO
1942.	T470-2012001949	5215386508	17.12.2012	PRRIYO SUSILO
1943.	T470-2012001950	5215386509	17.12.2012	SLAMET WIDODO
1944.	T470-2012001951	5215386510	17.12.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1945.	T470-2012001952	5215386723	18.12.2012	ADIE PRAYITNO
1946.	T470-2012001953	5215386724	18.12.2012	AURIGA SAIN
1947.	T470-2012001954	5215386725	18.12.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1948.	T470-2012001955	5215386726	18.12.2012	AGUS SUHEDI
1949.	T470-2012001956	5215386727	18.12.2012	AGUS SUHEDI
1950.	T470-2012001957	5215386728	18.12.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1951.	T470-2012001958	5215386729	18.12.2012	KRISNINDITA
1952.	T470-2012001959	5215386730	18.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1953.	T470-2012001960	5215386731	18.12.2012	HADI SUROSO
1954.	T470-2012001961	5215386513	19.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
1955.	T470-2012001962	5215386514	19.12.2012	SLAMET WIDODO
1956.	T470-2012001963	5215386515	19.12.2012	AGUS SUHEDI
1957.	T470-2012001964	5215386516	19.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1958.	T470-2012001965	5215386517	19.12.2012	ANJARIYANTO
1959.	T470-2012001966	5215386518	19.12.2012	MOHAMAD YUNUS
1960.	T470-2012001967	5215386519	19.12.2012	AURIGA SAIN

1961.	T470-2012001968	5215386520	19.12.2012	AURIGA SAIN
1962.	T470-2012001969	5215386521	18.12.2012	AGUS SUHEDI
1963.	T470-2012001970	5215386522	18.12.2012	ANDHINA MAHARANI
1964.	T470-2012001971	5215386523	18.12.2012	ADI PRADIPTO
1965.	T470-2012001972	5215386524	19.12.2012	KRISNINDITA
1966.	T470-2012001973	5215386525	19.12.2012	AURIGA SAIN
1967.	T470-2012001974	5215384998	20.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1968.	T470-2012001975	5215385000	20.12.2012	AURIGA SAIN
1969.	T470-2012001976	5215385001	20.12.2012	ANJARIYANTO
1970.	T470-2012001977	5215385002	20.12.2012	AGUS SUHEDI
1971.	T470-2012001978	5215387103	20.12.2012	MAS ILHAM
1972.	T470-2012001979	5215387104	20.12.2012	MOHAMAD YUNUS
1973.	T470-2012001980	5215387105	20.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1974.	T470-2012001981	5215387106	20.12.2012	PRRIYO SUSILO
1975.	T470-2012001982	5215387107	20.12.2012	PRRIYO SUSILO
1976.	T470-2012001983	5215387108	20.12.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1977.	T470-2012001984	5215387320	21.12.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
1978.	T470-2012001985	5215387321	21.12.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
1979.	T470-2012001986	5215386752	22.12.2012	MOHAMAD ARDIANSYAH KURNIAWAN
1980.	T470-2012001987	5215386753	22.12.2012	NOFIN WIJAYA
1981.	T470-2012001988	5215386754	22.12.2012	HERI SUGIANTO
1982.	T470-2012001989	5215386755	22.12.2012	KRISNA NUSRAWIRAGA
1983.	T470-2012001990	5215386190	26.12.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1984.	T470-2012001991	5215386191	26.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1985.	T470-2012001992	5215387287	26.12.2012	FAHMI REZA
1986.	T470-2012001993	5215387288	26.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1987.	T470-2012001994	5215387289	26.12.2012	HESTI SUHARWATIE
1988.	T470-2012001995	5215387290	26.12.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
1989.	T470-2012001996	5215387291	26.12.2012	SUKMA MAHARANI
1990.	T470-2012001997	5215387292	26.12.2012	MOHAMAD YUNUS
1991.	T470-2012001998	5215386196	27.12.2012	RIBUT MARETA SARI
1992.	T470-2012001999	5215386197	27.12.2012	HADI SUROSO
1993.	T470-2012002000	5215386198	27.12.2012	AGUNG RAKHMAWAN
1994.	T470-2012002001	5215386199	27.12.2012	CAHYO NUGROHO
1995.	T470-2012002002	5215386200	27.12.2012	RR.FEBRINA YUSDIVA PUTRI
1996.	T470-2012002003	5215386201	27.12.2012	RR.FEBRINA YUSDIVA PUTRI
1997.	T470-2012002004	5215386202	27.12.2012	ANJARIYANTO
1998.	T470-2012002005	5215387903	27.12.2012	KRISNINDITA
1999.	T470-2012002006	5215387904	27.12.2012	SAIFUL HANIF
2000.	T470-2012002007	5215387905	27.12.2012	AGUS SUHEDI
2001.	T470-2012002008	5215387906	27.12.2012	RICKY DWI RAMMADAN

2002.	T470-2012002009	5215387907	27.12.2012	SUKMA MAHARANI
2003.	T470-2012002010	5215387908	27.12.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
2004.	T470-2012002011	5215387909	27.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
2005.	T470-2012002012	5215387910	27.12.2012	FAHMI REZA
2006.	T470-2012002013	5215387911	27.12.2012	KRISNA NUSRAWIRAGA
2007.	T470-2012002014	5215387912	27.12.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
2008.	T470-2012002015	5215387913	27.12.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
2009.	T470-2012002016	5215387914	27.12.2012	CAHYO NUGROHO
2010.	T470-2012002017	5215387915	27.12.2012	PRRIYO SUSILO
2011.	T470-2012002018	5215386069	28.12.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
2012.	T470-2012002019	5215386070	28.12.2012	AGUNG RAKHMAWAN
2013.	T470-2012002020	5215386071	28.12.2012	HERI SUGIANTO
2014.	T470-2012002021	5215386072	28.12.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
2015.	T470-2012002022	5215386073	28.12.2012	RIZKY KURNIAWAN
2016.	T470-2012002023	5215386074	28.12.2012	HESTI SUHARWATIE
2017.	T470-2012002024	5215386075	28.12.2012	SAIFUL HANIF
2018.	T470-2012002025	5215386076	28.12.2012	HESTI SUHARWATIE
2019.	T470-2012002026	5215386077	28.12.2012	CAHYO NUGROHO
2020.	T470-2012002027	5215386078	28.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
2021.	T470-2012002028	5215386079	28.12.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
2022.	T470-2012002029	5215386080	28.12.2012	RIZKY KURNIAWAN
2023.	T470-2012002030	5215386081	28.12.2012	HERI SUGIANTO
2024.	T470-2012002031	5215386082	28.12.2012	PRRIYO SUSILO
2025.	T470-2012002032	5215386083	28.12.2012	HESTI SUHARWATIE
2026.	T470-2012002033	5215386084	28.12.2012	DADANG EKO NURCAHYA
2027.	T470-2012002034	5215386085	28.12.2012	ADI PRADIPTO
2028.	T470-2012002035	5215386086	28.12.2012	RICKY DWI RAMMADAN
2029.	T470-2012002036	5215386087	28.12.2012	AULIA ULFA YOROSHI
2030.	T470-2012002037	5215386088	28.12.2012	HERI SUGIANTO
2031.	T470-2012002038	5215386089	28.12.2012	BULAFRI MEGA ATMAWIJAYA
2032.	T470-2012002039	5215386090	28.12.2012	AURIGA SAIN
2033.	T470-2012002040	5215386091	28.12.2012	HERI SUGIANTO
2034.	T470-2012002041	5215386092	28.12.2012	SUKMA MAHARANI
2035.	T470-2012002042	5215386093	28.12.2012	TRI CAHYO WICAKSONO
2036.	T470-2012002043	5215386094	28.12.2012	DADANG EKO NURCAHYA
2037.	T470-2012002044	5215386095	28.12.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
2038.	T470-2012002045	5215386096	28.12.2012	SLAMET WIDODO
2039.	T470-2012002046	5215386097	28.12.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
2040.	T470-2012002047	5215386098	28.12.2012	HERI SUGIANTO
2041.	T470-2012002048	5215386099	28.12.2012	SLAMET WIDODO
2042.	T470-2012002049	5215386100	28.12.2012	RIBUT MARETA SARI

2043.	T470-2012002050	5215386572	29.12.2012	ANJARIYANTO
2044.	T470-2012002051	5215386573	29.12.2012	MAS ILHAM
2045.	T470-2012002052	5215386574	29.12.2012	INDRO BUDI PRAYOGO
2046.	T470-2012002053	5215386575	29.12.2012	MOH. CHANIF
2047.	T470-2012002054	5215386576	29.12.2012	PRRIYO SUSILO
2048.	T470-2012002055	5215386577	29.12.2012	AULIA ULFA YOROSHI
2049.	T470-2012002056	5215386578	29.12.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
2050.	T470-2012002057	5215386579	29.12.2012	NOFIN WIJAYA
2051.	T470-2012002058	5215386580	29.12.2012	HADI SUROSO
2052.	T470-2012002059	5215386581	29.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
2053.	T470-2012002060	5215386582	29.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
2054.	T470-2012002061	5215386583	29.12.2012	DADANG EKO NURCAHYA
2055.	T470-2012002062	5215386584	29.12.2012	SAIFUL HANIF
2056.	T470-2012002063	5215386585	29.12.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
2057.	T470-2012002064	5215386586	29.12.2012	RIBUT MARETA SARI
2058.	T470-2012002065	5215386587	29.12.2012	RIBUT MARETA SARI
2059.	T470-2012002066	5215386588	29.12.2012	AULIA ULFA YOROSHI
2060.	T470-2012002067	5215386589	29.12.2012	PRRIYO SUSILO
2061.	T470-2012002068	5215386590	29.12.2012	HERI SUGIANTO
2062.	T470-2012002069	5215386591	29.12.2012	ADHANI RIANDI
2063.	T470-2012002070	5215386592	29.12.2012	KRISNINDITA
2064.	T470-2012002071	5215386593	29.12.2012	HERY BAYU SUDARMAWAN
2065.	T470-2012002072	5215386594	29.12.2012	ANDHINA MAHARANI
2066.	T470-2012002073	5215386595	29.12.2012	AGUS SUHEDI
2067.	T470-2012002074	5215386596	29.12.2012	ADIE PRAYITNO
2068.	T470-2012002075	5215386597	29.12.2012	ADIE PRAYITNO
2069.	T470-2012002076	5215386598	29.12.2012	RIZKY KURNIAWAN
2070.	T470-2012002077	5215386599	29.12.2012	ADIE PRAYITNO
2071.	T470-2012002078	5215386600	29.12.2012	MOHAMAD YUNUS
2072.	T470-2012002079	5215386601	29.12.2012	AULIA ULFA YOROSHI
2073.	T470-2012002080	5215386602	29.12.2012	ANJARIYANTO
2074.	T470-2012002081	5215388303	29.12.2012	AGUNG RAKHMAWAN
2075.	T470-2012002082	5215388120	29.12.2012	SONNY YANUAR IRAWAN
2076.	T470-2012002083	5215388304	29.12.2012	AURIGA SAIN
2077.	T470-2012002084	5215388305	29.12.2012	MOH. CHANIF
2078.	T470-2012002085	5215388306	29.12.2012	SAMUEL HANNY WIBISONO
2079.	T470-2012002086	5215388307	29.12.2012	ADI PRADIPTO
2080.	T470-2012002087	5215388308	29.12.2012	ALEXANDRA NEREUS OERIPAN
2081.	T470-2012002088	5215388309	29.12.2012	FAHMI REZA
2082.	T470-2012002089	5215388310	29.12.2012	PRRIYO SUSILO
2083.	T470-2012002090	5215388210	31.12.2012	AGUS SUHEDI

2084.	T470-2012002091	5215388211	31.12.2012	FAHMI REZA
2085.	T470-2012002092	5215388212	31.12.2012	DWI BASTIAN SOMANTRI
2086.	T470-2012002093	5215388213	31.12.2012	RR.FEBRINA YUSDIVA PUTRI
2087.	T470-2012002094	5215388214	31.12.2012	HESTI SUHARWATIE
2088.	T470-2012002095	5215388215	31.12.2012	MOH. CHANIF
2089.	T470-2012002096	5215388216	31.12.2012	HERY BAYU SUDARMAWAN
2090.	T470-2012002097	5215388217	31.12.2012	ADI PRADIPTO
2091.	T470-2012002098	5215388218	31.12.2012	HARDY BAYU PRASETYO
2092.	T470-2012002099	5215388219	31.12.2012	MOHAMAD ARIF PURWANTO
2093.	T470-2012002100	5215388220	31.12.2012	CAHYO NUGROHO
2094.	T470-2012002101	5215388221	31.12.2012	PRRIYO SUSILO
2095.	T470-2012002102	5215388222	31.12.2012	INDRO BUDI PRAYOGO
2096.	T470-2012002103	5215388223	31.12.2012	PRRIYO SUSILO
2097.	T470-2012002104	5215388224	31.12.2012	INDRO BUDI PRAYOGO
2098.	T470-2012002105	5215388225	31.12.2012	NOFIN WIJAYA
2099.	T470-2012002106	5215387439	31.12.2012	ADHANI RIANDI
2100.	T470-2012002107	5215387440	31.12.2012	PRRIYO SUSILO
2101.	T470-2012002108	5215387441	31.12.2012	RICKY DWI RAMMADAN

Lampiran 2

Data Wawancara Bersama Informan

di PT. Astra International Tbk-TSO AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo

Reduksi Data

1. Kualifikasi *Sales executives*

Informan	Informasi
Sales Supervisor	**(4 Juni 2013).** "Pada dasarnya tidak dibutuhkan disiplin ilmu khusus untuk menjadi *sales*, Lulusan apapun dengan tingkat pendidikan apa saja dapat menjadi *sales* asalkan orang tersebut memiliki kemampuan menarik hati pelanggan untuk membeli produk, maka orang tersebut pantas menjadi sales. Untuk persyaratan awal kami menggunakan standart SMA/SMK"
*Sales Senior (*S3)	**(4 Juni 2013).** "Meskipun standart yang dibutuhkan untuk menjadi *sales* adalah SMA/SMK, namun jika melihat index persaingan untuk menjadi sales dalam proses recruitment dominan calon *sales* didominasi oleh lulusan S1 sehingga komptensi lulusan SMA/SMK memiliki kecenderungan kalah jika dibandingkan lulusan S1.".
Sales Supervisor	**(4 Juni 2013)** "*Soft skill* yang dibutuihkan tidak terlalu spesifik misalkan meliputi kemampuan berbahasa inggris atau mengoperasikan komputer. Namun lebih pada *sales* dapat berbicara, melakukan negoisasi, dan menjalin hubungan dengan *cutomer* dengan merupakan syarat utama yang diinginkan perusahaan untuk menjadi seorang *sales*, Selain itu, seorang *sales* hendaknya memiliki semangat yang besar untuk mencapai target dan selalu tidak pernah merasa puas dengan target minimal dari perusahaan."
Sales Supervisor	**(4 Juni 2013).** "Mayoritas *sales* AUTO2000 sudah bekerja di perusahaan lain sebagai tenaga marketing, baik itu di perusahaan yang telah berbadan hukum atau hanya industri kecil. Dengan adanya pengalaman kerja, seorang *sales* setidaknya telah memiliki akses penjualan dengan berbagai pihak yang dirasa membutuhkan

	produk perusahaan. Jaringan akses yang luas akan mempermudah *sales* untuk menjual produk. Dari sekitar 47 *sales* di AUTO2000, kurang lebih 70% *sales* telah berpengalaman dan selebihnya adalah *fresh graduate*"
Sales Senior (S3)	**(4 Juni 2013)** "Pengalaman kerja akan sangat membantu untuk menjalankan tugas sebagai seorang *sales* di AUTO2000, untuk menjual produk dengan harga tinggi seperti mobil diperlukan kemampuan khusus dalam bernegoisasi dengan pelanggan"
Sales Junior	**(12 Juni 2013)**"Pengalaman kerja tentu akan membantu kinerja seorang *sales* berkenaan dengan akses penjualan yang lebih luas, namun pada dasarnya Toyota adalah produk mobil yang unggul dalam pasar otomotif di Indonesia. Seorang *sales* ketika serius menjalani masa *training* selama 1 bulan saya pikir tetap akan mampu mencapai target awal yang diberikan perusahaan"

2. Metode Pemberian Balasa Jasa

Informan	**Informasi**
Sales supervisor	**(4 Juni 2013)** "Gaji tetap diberikan untuk memberi ikatan dan jaminan kerja yang jelas kepada *sales executives."*
Sales supervisor	**(4 Juni 2013)** "Tingkat insentif yang diberikan tidaklah terlalu tinggi namun juga tidak terlalu rendah. Jika anda beranggapan bahwa seorang *sales* dapat menghasilkan uang berjumlah 6 digit dengan 1 unit mobil *avanza* atau *Innova* maka anggapan itu tidak benar. Hal ini dilakukan untuk menjaga kestabilan loyalitas *sales* dengan perusahaan"
Sales Senior (S3)	**(4 Juni 2013)** "Menurut saya nilai *insentif* yang diberikan tidak terlalu tinggi, berkisar Ro 250.000 hingga Rp 1.500.000 namun cukup sesuai dengan usaha seorang *sales* dalam mencapai target penjualan" .
Sales executives (S2)	**(12 Juni 2013)**" "Nilai intensif yang diberikan sesuai dengan usaha kami, beberapa jaminan tunjangan yang diberikan membuat saya nyaman berkerja di AUTO2000"
Sales Junior	**(12 Juni 2013)**" "Toyota merupakan merk mobil tersohor di Indonesia, saya sangat terbantu dengan *branding* yang dimiliki Toyota. Jadi meskipun insentif yang diberikan tidak terlalu tinggi namun aktivitas penjualan tetap

	lancar"
Sales executives (S2)	**(12 Juni 2013)**" "Kami para sales dapat menghasilkan uang yang banyak melalui penjualan mobil, namun perusahaan memiliki kebijakan mengenai tidak adanya pemberian THR bagi *sales* sehingga biasanya jika sudah mendekati hari raya, maka para *sales* akan berlomba-lomba untuk menjual produk lebih banyak agar kebutuhan menjelang hari raya dapat tercukupi."
Sales executives (S2)	**(12 Juni 2013)**" "Dalam menghadapi *customer*, seorang *sales* akan selalu menerima banyak masalah yang kadang membuat kami *stress*. Jika tidak diberikan pelatihan secara terstruktur maka progress karir seorang *sales* akan lambat "
Sales Junior	**(12 Juni 2013)**" "sebagai lulusan *fresh graduate* saya dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja karena telah menempuh training yang intensif selama sebulan. Meskipun belum berpengalaman namun *sales* yang telah menjalani training memiliki bekal yang cukup untuk menjalankan aktivitas penjualan"
Sales Senior (S3)	**(4 Juni 2013)** "terdapat budaya perusahaan yang memprioritaskan *sales* untuk menduduki jabatan strategis di AUTO2000. Untuk saat ini dari jabatan kepala cabang di AUTO2000 Cabang Malang Sutoyo hingga jabatan Kepala AUTO2000 pusat, semuanya di duduki oleh mantan *sales*"

3. Metode Penetapan Target Penjualan

Informan	Informasi
Sales supervisor	**(4 Juni 2013**) "Proyeksi penjualan disusun berdasarkan Rencana Kerja Anggaran (RKA) penjualan. RKA penjualan disusun setiap tahun dan ditetapkan oleh kantor pusat RKA penjualan pusat tersebut terbagi menjadi RKA penjualan *main dealer* provinsi kemudian dibagi kembali menjadi RKA penjualan *main dealer* wilayah (PT. Astra International Tbk-TSO Cabang Sutoyo). RKA penjualan tersebut kemudian diturunkan menjadi proyeksi penjualan aktual bagi wilayah".

Sales supervisor	**(4 Juni 2013)** Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan proyeksi penjualan meliputi faktor internal dan eksternal. Faktor internal perusahaan meliputi kemampuan modal *dealer* yang diperlukan untuk menjual mobil Toyota, ruang lingkup pemasaran, jumlah *sales executives*, dan hasil penjualan mobil baru pada periode 2011. Selain itu faktor yang mendukung adalah jalur distribusi yang di wilayah *dealer* sutoyo. Faktor ekternal perusahaan yang dijadikan pertimbangan meliputi populasi penduduk, penghasilan masyarakat berdasrkan pada Upah Minimum Regional (UMR) Malang, daya beli masyarakat, tingkat suku bunga kredit, dan faktor momentum hari besar di Kabupaten/Kota Malang
Sales supervisor	(**4 Juni 2013)** Perusahaan merumuskan metode penjualan dengan melibatkan Kepala cabang, *sales supervisor*, dan *sales executives*. Kemudian segenap tingkat manajemen tersebut memformulasikannya menjadi Ramalan penjulan adalah estimasi realistis tentang penjualan aktual mobil Toyota (dalam unit)
Sales supervisor	**(4 Juni 2013)** Program-program penjualan dari AUTO2000 dibagi menjadi 3 program yakni pameran/event outdoor, show room event, dan gathering bersama customer"
Sales Senior (S3)	**(4 Juni 2013)** "*Sales* disini biasanya memanfaatkan momentum hari hari besar kenegaraan atrau agama dimana pada musim-musim tertentu seperti penerimaan mahasiswa baru atau pilkada tingkat pembelian mobil semakin meningkat. Selain itu kami juga memanfaatkan database konsumen untuk hubungan jangka panjang dan pembelian berulang."

Lampiran 3

Lembar kualifikasi *recruitment sales executives* di PT. Astra Internasional Tbk-TSO AUTO 2000 Cabang Malang Sutoyo tahun 2012

Lowongan Kerja

PT. Astra Internasional Tbk-TSO April 2012

Sales Executives Astra-Toyota (AUTO2000)

Recruitments:

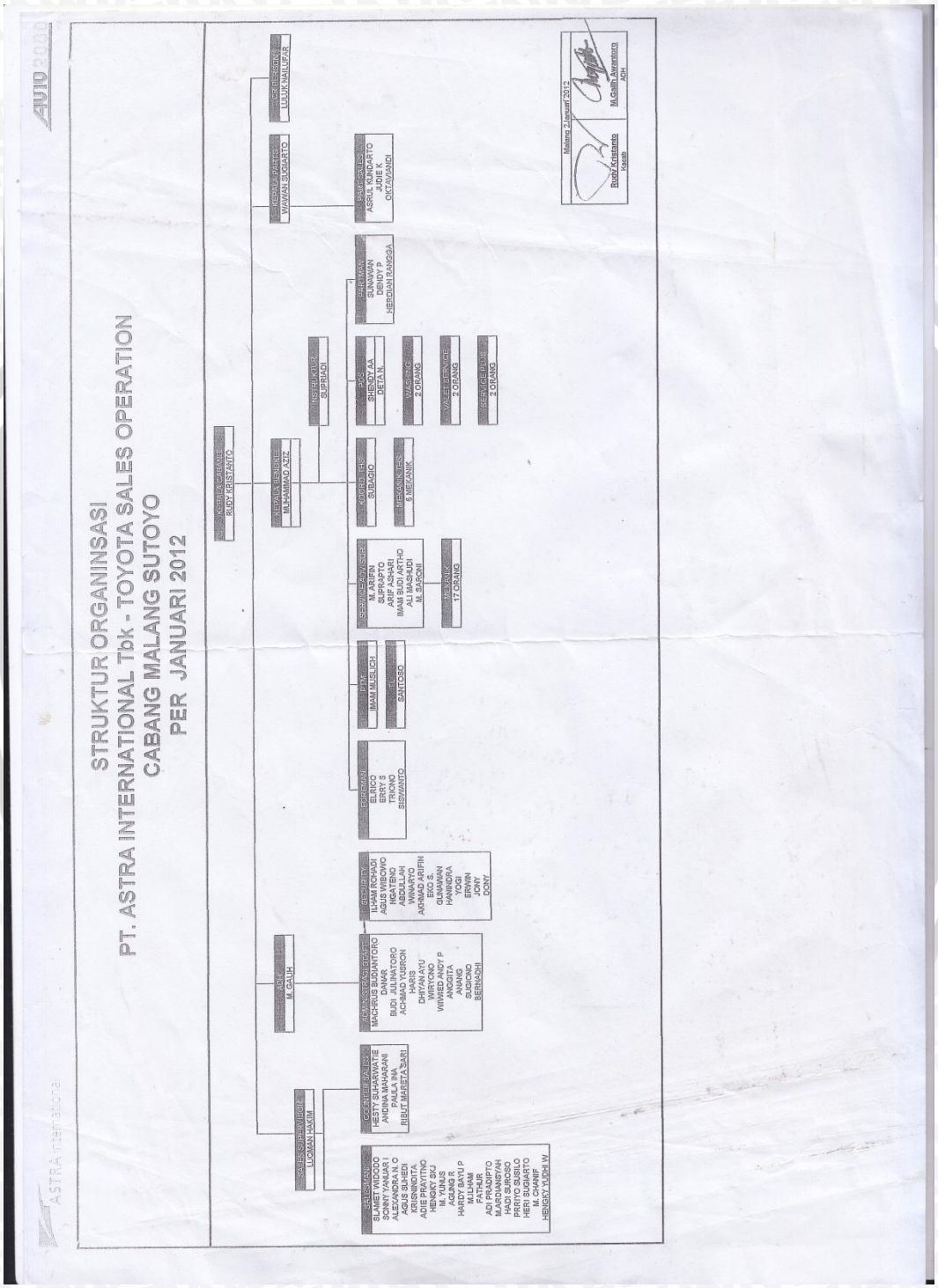
- Usia maks. 28 tahun
- Pendidikan min. SMA/SMK
- Berpenampilan rapi & memiliki kemampuan komunikasi yang baik
- Memiliki minat dagang
- Berpengalaman di bidang penjualan/sales (nilai tambah)
- Bersedia ditempatkan di seluruh cabang AUTO2000

Benefit yang diperoleh:

- Gaji pokok, uang makan, tunjangan operasional & transportasi, insentif tak terbatas, JAMSOSTEK, tunjangan kesehatan, serta tunjangan menarik lainnya
- Pelatihan terstruktur untuk menjadi salesman handal dan berprestasi
- Jenjang Karir (Sales Executives – Sales Supervisor – Kepala Cabang)

Lampiran 4

Bagan Organisasi PT. Astra International Tbk.TSO Cabang Malang Sutoyo



Lampiran 5

Surat Keterangan Penelitian

ASTRA international

PT. Astra International Tbk - Toyota
Malang Branch :
Jl. Letjen Sutoyo 25
Malang 65141, Indonesia
Tel. (62 341) 472 000
Fax. (62 341) 491 003

SURAT KETERANGAN

No.: 016/GA-TSO/MLG/STY/VII/2013

Yang bertanda tangan di bawah ini atas nama management PT.Astra International,Tbk – AUTO 2000 Malang Sutoyo dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	**: Danial Fahri**
N.I.M.	**: 0910320227**
Lembaga Pendidikan	**: Universitas Brawijaya Malang**
Jurusan	**: Administrasi Bisnis**

Dengan ini menerangkan bahwa nama tersebut diatas adalah benar telah melakukan Penelitian di AUTO 2000 Malang Sutoyo per tanggal 27 Mei s/d 16 Juni 2013.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Malang, 23 Juli 2013

Hormat kami,

PT ASTRA INTERNATIONAL Tbk
TOYOTA SALES OPERATION
CABANG MALANG – SUTOYO

Ach.Yusron
PGA

www.astra.co.id

Lampiran 6

Dokumentasi Peneliti

CURRICULUM VITAE

Biodata Lengkap

Nama	: Danial Fahri
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Tempat, tanggal lahir	: Sumenep, 6 April 1991
Status	: Belum menikah
Agama	: Islam
Alamat Asal	: Jl. Jalmak 48 B, Pamekasan
Anak Ke	: 1 dari 2 bersaudara
No. HP	: 087850142666
E-mail	: danial.fahri@yahoo.co.id

Riwayat Pendidikan

1997-2003	: SDN Barurambat Kota 2 Pamekasan
2003-2006	: SMP Negeri 2 Pamekasan
2006-2009	: SMA Negeri 1 Pamekasan
2009-2013	: Universitas Brawijaya Malang

Pengalaman Organisasi

2010 Staff Bidang Minat dan Bakat Himpunan Mahasiswa Administrasi Bisnis (HIMABIS) Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya

2011 Menteri Komunikasi dan Informasi Badan Eksekutif Mahasiswa (BEM) Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya