

ABSTRACT

TACTICAL DECISION MAKING IN TERMS OF HIRING SALES FORCE USING RELEVANT COST ANALYSIS IN *PREMIUM AMENITIES*

Premium Amenities engages in hotel amenities supply business in Indonesia. The current competition in this business is highly competitive. Therefore, *Premium Amenities* must continue to improve its performance in order to maintain the sustainability of the company by expanding to markets outside Java. The company needs to first determine the strategy that will be used, particularly in terms of hiring sales force, whether it is permanent employees or traders in the hotel amenities business.

This research aims to determine the company's tactical decision making as to whether to use permanent employees or traders. The interviewees in this research are 3 respondents from different companies which serve as benchmarking companies and 2 traders. This research also uses relevant cost theory to validate the data. The BEP analysis method of data collection uses relevant cost calculation and interview by means of source triangulation as the validity and reliability tools. The data are analyzed using qualitative analysis with descriptive qualitative approach, namely data reduction and presentation. The results of the interviews, relevant cost calculation, and Break Even Point analysis indicate that the company should hire traders rather than permanent employees.

Keywords: *Decision Making, Sales Force, Relevant Cost*

ABSTRAK

PENGAMBILAN KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MEMPEKERJAKAN TENAGA PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS BIAYA RELEVAN TERHADAP PREMIUM AMENITIES

Premium Amenities adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri pemasok amenities hotel di Indonesia. Keadaan saat ini dalam bisnis amenities sangatlah kompetitif. Oleh karena itu, Premium Amenities harus terus meningkatkan kinerjanya guna membawa perusahaan ini ke level yang lebih tinggi dengan cara meraih pasar di luar pulau Jawa. Strategi yang digunakan meliputi pentingnya melakukan perekrutan tenaga kerja penjualan, baik itu trader atau pegawai tetap di dalam industri amenities.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengambilan keputusan yang taktis untuk perusahaan, apakah pegawai tetap atau trader yang lebih menguntungkan perusahaan. Sumber penelitian ini adalah 3 orang dari perusahaan berbeda yang menjadi tolak ukur perusahaan dan 2 orang trader. Penelitian ini juga menggunakan perhitungan teori biaya relevan untuk meyakinkan data. Pengumpulan data menggunakan perhitungan biaya relevan dan wawancara dengan bantuan triangulasi sumber sebagai alat validitas dan reliabilitas. Analisis data dilakukan dengan analisis kualitatif yang menggunakan deskriptif kualitatif seperti reduksi data penyajian data.

Hasil penelitian wawancara dan perhitungan biaya relevan menunjukkan bahwa Premium Amenities sebaiknya merekrut trader dibandingkan dengan pegawai tetap. Namun, penelitian ini hanya dapat digunakan ketika perusahaan mengalami situasi perusahaan yang sama dengan saat penelitian ini berlangsung.

Kata kunci: Pengambilan Keputusan, Tenaga Kerja Penjualan, Biaya Relevan