

## **ABSTRACT**

*This Final masterpiece analyses personality type, enthusiasm and assess the training of back office employees to become sales force, and also its influence to sale performance after six-month become the sales force.*

*This Research object in head office employees who work in functional unit, being role to sales force as much 100 people, and have age between 25 up to 41 years old, 45 female and 55 male, having last educational backgrounds that is 96 persons bachelor of art degree and 4 persons post graduated/master of art degree, the generally have worked for more than three years in fact even some have worked for seven year compassion.*

*The research method in this matter we used quantitative research method, in the form of primary data, which pass through research of survey and experiment research, in the form of pre experimental design by using one group pretest-posttest.*

*The sampling type in this matter we used probability sampling which pass through simple random sampling from 100 population have the same opportunity as sample and cluster random sampling to chosen the average sample in the group.*

*The result of the research pursuant to BEST concept (Bold, Expressive, Sympathetic, Technical), in this matter it is obtained a result that the personality profile matching with sales force is E (Expressive) type.*

*The average of sale Performance from fourth group of BEST type that is B (Bold), E (Expressive), S (Sympathetic), and T (Technical), whereas that E (Expressive) type has a difference from group of the other type, and show a positive significant, while enthusiasm to become the sales force and assess the training from fourth of type is of equal, and also for sale performance there is no influence and do not have any correlation.*

*The result from this research, it is expected that in sales force placement should based on their competence, and also recommended of sales force from the training center is sales force which according with result assess from the training which have been determined, they have a positive attitude, mastering product knowledge, having a selling technique, and enjoy to work with challenging and a socialization.*

## ABSTRAK

Karya akhir ini menganalisis tipe kepribadian, minat dan nilai pelatihan karyawan *back office* untuk menjadi tenaga pemasar, serta pengaruhnya terhadap kinerja penjualan setelah enam bulan menjadi tenaga pemasar.

Objek penelitian ini adalah karyawan kantor pusat yang bekerja di unit-unit fungsional, di rubah tugas pekerjaannya menjadi tenaga pemasar sebanyak 100 orang, dan berusia antara 25 sampai dengan 41 tahun, berjenis kelamin 45 orang perempuan dan 55 orang laki-laki, pendidikan terakhir 96 orang strata satu dan 4 orang pascasarjana, umumnya telah bekerja lebih dari tiga tahun bahkan ada yang telah bekerja selama tujuh belas tahun.

Metoda penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif, berupa data primer, yang diperoleh melalui penelitian *survey* dan penelitian eksperimen, dalam bentuk *pre experimental design* dengan menggunakan *one group pretest-posttest*.

Jenis sampling yang digunakan adalah *probabiliy sampling* melalui *simple random sampling* dari 100 populasi mempunyai kesempatan yang sama sebagai sampel, dan *cluster random sampling*, untuk memilih rerata sampel dalam kelompok

Hasil penelitian berdasarkan konsp *BEST (Bold, Expressive, Sympathetic, Technical)*, diperoleh hasil bahwa profil kepribadian yang sesuai dengan tenaga pemasar adalah tipe *E (Expressive)*.

Rerata kinerja penjualan dari keempat kelompok tipe *BEST* yaitu tipe *B (Bold)*, *E (Expressive)*, *S (Sympathetic)*, and *T (Technical)*, bahwa tipe *E (Expressive)* memiliki perbedaan dari kelompok tipe yang lainnya, dan menunjukkan signifikansi yang positif, sedangkan minat menjadi tenaga pemasar dan nilai pelatihan dari keempat tipe adalah sama, begitu juga terhadap kinerja penjualan. tidak ada pengaruh dan tidak korelasi.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dalam penempatan tenaga pemasar sebaiknya memilih karyawan yang sesuai dengan kompetensi yang dimilikinya, begitu juga tenaga pemasar yang direkomendasikan dari pusat pelatihan adalah tenaga pemasar yang sesuai dengan hasil nilai pelatihan yang telah ditentukan, mereka memiliki sikap yang positif, menguasai produk yang akan di jual dan memiliki keahlian menjual, serta menyukai pekerjaan yang berhubungan dengan tantangan dan senang bersosialisai.