

MANAJEMEN PENJUALAN

Anda ingin mencapai volume penjualan sebanyak mungkin dan mendapatkan laba besar? Jika demikian, maka Anda harus menguasai dan menerapkan manajemen penjualan yang efektif dan efisien. Mari simak pembahasan di bawah ini sehingga tujuan penjualan Anda tepat sasaran.

Pengertian Manajemen Penjualan

Menurut *American Marketing Association* manajemen penjualan bisa dimaknai sebagai rangkaian kegiatan yang meliputi proses perencanaan, pengarahan, hingga pengawasan penjualan personal. Hal ini mencakup berbagai aktivitas pemilihan perlengkapan, penentuan rute, pengawasan dan supervisi, hingga proses pembayaran yang dilakukan oleh para tenaga kerja penjualan. Dengan kata lain manajemen penjualan merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, implementasi, dan pengendalian terhadap aktivitas menjual sebuah perusahaan melalui tenaga kerja penjualan.

Tahap Manajemen Penjualan

Agar aktivitas penjualan berjalan lancar, maka Anda harus memahami tahap-tahap dalam manajemen penjualan berikut ini:

- **Persiapan:** Pada tahap pertama ini tenaga penjualan harus mengetahui dan memahami semua hal tentang produk yang akan ditawarkan, seperti profil produk, pasar produk, teknik penjualan, dan persaingan.
- **Penentuan pembeli potensial:** Setelah memahami produk, tenaga penjualan juga mesti mengetahui calon pembeli potensial. Salah satu caranya, tenaga penjualan bisa memeriksa daftar pelanggan terdahulu dan masa kini. Lalu menyusun daftar calon pelanggan potensial berdasarkan produk yang akan ditawarkan.
- **Pendekatan pendahuluan:** Pada tahap ini tenaga penjualan harus mengetahui beberapa hal detail terkait calon pembeli potensial. Hal detail itu antara lain produk yang dipakai calon konsumen dan respons mereka terhadap suatu produk. Informasi semacam itu diperlukan tenaga penjualan sehingga mereka dapat menyesuaikan teknik penjualan yang tepat kepada calon konsumen tersebut.
- **Melaksanakan penjualan:** Tenaga penjualan wajib menarik perhatian calon pembeli. Selain itu tenaga penjualan berusaha sungguh-sungguh menjelaskan pentingnya produk yang ditawarkan sebagai pemenuhan keinginan dan kebutuhan calon konsumen.
- **Pelayanan purnajual:** Aktivitas penjualan tidak berakhir saat calon konsumen membeli produk yang Anda jajakan. Agar konsumen itu menjadi pelanggan tetap, Anda harus memberikan pelayanan purnajual yang maksimal seperti pengantaran barang gratis atau garansi mesin untuk lima tahun.
- **Teknik Manajemen Penjualan:** Teknik penjualan merupakan cara penjual mendapatkan konsumen. Terdapat lima teknik penjualan yang harus dikuasai agar tujuan penjualan berhasil. Pertama Anda harus menentukan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Kedua sasaran pasar khusus seperti individu tertentu dan pasar tersegmentasi. Teknik ketiga adalah menetapkan posisi pasar. Lalu menetapkan strategi penjualan dalam persaingan termasuk teknik penjualan keempat. Adapun yang kelima yaitu memilih strategi penjualan yang paling tepat menyesuaikan dengan profil konsumen yang disasar.

Faktor yang Memengaruhi

Ada empat faktor yang mempengaruhi aktivitas penjualan. Oleh karena itu para pimpinan perusahaan mesti mengetahui faktor-faktor itu agar tujuan penjualan selalu tercapai.

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Tenaga penjualan mesti bisa meyakinkan calon konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Tentunya penjual yang memahami produk dan teknik penjualan yang bisa mencapai tujuan penjualan.

2. Kondisi Pasar

Jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, dan frekuensi pembelian adalah faktor-faktor yang memengaruhi kondisi pasar.

3. Modal

Pimpinan perusahaan mesti memastikan bahwa modal yang dimiliki mampu mencapai target penjualan yang digunakan untuk biaya meriset pasar, mempromosikan produk, dan membeli bahan mentah.

4. Kondisi Perusahaan

Perusahaan besar memiliki ahli penjualan untuk mengurus penjualan. Sementara pada perusahaan kecil bidang penjualan ditangani orang yang juga mengurus hal-hal lainnya.

Kesimpulan

Dari uraian tersebut Anda juga bisa mengartikan manajemen penjualan sebagai suatu komunikasi antara penjual dan calon pembeli untuk menawarkan sebuah produk (barang atau jasa) supaya bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan calon konsumen.

Manajemen penjualan sangat penting untuk dipelajari karena kelemahan dalam bidang penjualan berdampak langsung bagi perusahaan. Sejatinya setiap orang dan perusahaan adalah penjual. Catat juga setiap penjualan dan pembelian yang dilakukan bisnis pada sistem pembukuan yang detail dan terencana. Tanpa pembukuan yang baik, seluruh alur pengeluaran pemasukan dan pengeluaran bisnis tidak akan terpantau secara optimal dan tentunya akan menimbulkan kerugian pada bisnis Anda.