

BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 Memperkenalkan Produk

Suatu perusahaan dalam memperkenalkan produk tidak hanya cukup memikirkan bagaimana cara memproduksi dan kemudian menjualnya ke pasar, akan tetapi perlu dipikirkan pula bagaimana caranya memperkenalkan produk tersebut.

Analisis kami di PT. Semen Gresik untuk memperkenalkan produk tersebut dilakukan dengan cara memberi penerangan singkat keunggulan produk, memberikan kepuasan kepada pembeli dengan cara memberikan jangka waktu pembayaran untuk setiap penjualan, sehingga pembeli akan memilih produk Semen Gresik sebagai pilihannya.

4.2 Menghadapi Persaingan

Perusahaan untuk menghadapi persaingan harus bersaing dengan perusahaan lain dan untuk mendapat pesanan dari pelanggan, mereka harus menggunakan tenaga penjualan secara strategis sehingga mereka mengunjungi pelanggan yang tepat pada saat yang tepat dengan cara yang tepat.

Analisis kami di PT. Semen Gresik dalam menghadapi persaingan dengan cara mengadakan pendekatan-pendekatan terhadap para pelanggan tetap dan pelanggan baru, pemberian jangka waktu pembayaran untuk tiap-tiap penjualan dan tidak merebut toko-toko kecil yang telah di Suplay oleh toko-toko besar yang telah menjadi pelanggan tetap dengan tujuan konsumen tidak beralih atau

mengambil produk di luar Semen Gresik yang akan di pasarkan di masyarakat. Sehingga PT. Semen Gresik dapat mempertahankan penjualannya.

4.3 Mengadakan Pendekatan

Analisis kami di PT. Semen Gresik dalam mengadakan Pendekatan tidak memperkirakan potensi volume penjualan untuk macam-macam daerah penjualan, tetapi para pembeli di kelompokkan ke dalam klas-klas ukuran sesuai dengan volume penjualan tahunan mereka dan prekuensi kunjungan yang diinginkan pertahun di tetapkan untuk klas pembayaran tunai.

Jumlah hasil pada masing-masing klas ukuran kemudian di kalikan dengan frekuensi kunjungan yang sesuai dengan yang sudah ditentukan, dan dengan dicapainya kunjungan tahunan atau beban kerja maka berdasarkan hal ini dapat di hitung jumlah kunjungan rata-rata yang dapat di lakukan seorang tenaga penjual pertahun.

4.4 Meningkatkan Volume Penjualan

Analisis kami dalam meningkatkan volume penjualan sehingga dapat menghasilkan laba maksimum dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan pasar dalam jangka panjang. Personal Selling merupakan salah satu metode promosi yang tepat untuk mencapai tujuan tersebut, dan usaha ini memerlukan lebih banyak tenaga kerja atau tenaga penjualan dan Personal Selling tersebut dilakukan dengan cara lisan dalam bentuk percakapan antara Salesman dengan konsumen.