BAB IV
ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1 STRUKTUR PASAR

Setelah mengetahui permasalahan yang dialami oleh perusahaan dalam hal pemasaran dan pencapaian terget penjualan, lebih baik lagi apabila kita dapat mengetahui juga struktur pasar yang dihadapi oleh perusahaan. Sampai saat ini jumlah perusahaan yang menjual barang-barang elektronik ada sekitar 50 perusahaan akan tetapi yang mempunyai pengaruh besar di pasar atau yang mendominasi adalah 10 perusahaan.

Berikut ini adalah nama-nama perusahaan yang bergerak dalam usaha ini, yaitu ; - Chic Electronics

- Delta Electronics
- Duta Irama Electronics
- Kurnia Electronics
- PT. Usaha Global Electonics
- Agung Electronics
- Power Electronics
- Sumber Electronics
- Dwi Putra Electronics
- Monitor Electronics

Berdasarkan hasil wawancara penyusun dengan pimpinan bagian pemasaran maka untuk saat ini PT.Electronics Indonesia menguasai sekitar 35% pangsa pasar. Walaupun CV.Harmoni Nusantara bukan perusahaan yang terkenal namun dari segi mutu atau kwalitas produk bahkan dapat dikatakan tidak jauh berbeda.

4.2 KEGIATAN DAN PROSES PERSONAL SELLING PADA CV.HARMONI NUSANTARA

Dalam pelaksanaan kegiatan personal selling ada beberapa tahap yang dilakukan pada CV.Harmoni Nusantara adalah :

1. Tahap merekrut salesman

   Dalam mencari karyawan CV.Harmoni Nusantara menginformasikan tersedianya lowongan pekerjaan melalui surat kabar. Pimpinan perusahaan akan memproses surat-surat lamaran yang masuk ke perusahaan. Apabila semua persyaratan yang diminta perusahaan telah dipenuhi oleh calon pelamar maka pimpinan perusahaan akan memanggil mereka untuk diwawancarai secara langsung. Bila calon pelamar sudah lulus dalam tahap wawancara maka tahap selanjutnya adalah pemeriksaan jasmani calon pegawai tersebut, dan jika dinyatakan sehat artinya tidak mempunyai penyakit yang dapat mempengaruhi pekerjaannya, maka calon pelamar tersebut menjadi pegawai atau salesman pada CV.Harmoni Nusantara.

2. Tahap seleksi

Seleksi penerimaan para calon salesman biasanya dilakukan untuk mengembangkan salesman yang sudah ada atau menyesuaikan jumlah salesman yang mengalami penurunan akibat adanya pemutusan hubungan kerja atau salesman yang lama dipromosikan ke jenjang yang lebih tinggi.

Adapun syarat bagi para calon salesman yang ditetapkan oleh CV.Harmoni Nusantara adalah :

a. Pendidikan minimal SMU atau sederajat.
b. Memiliki semangat kerja yang tinggi.
c. Mempunyai kepercayaan diri yang kuat.
d. Mampu berkomunikasi dengan baik dan lancar.
e. Dapat bekerja sama dengan sesama salesman.
f. Mempunyai pengalaman minimal 2 tahun di bidangnya.
g. Mempunyai motivasi yang kuat untuk memperbaiki taraf hidup dan status sosialnya.
h. Memiliki mental dan fisik yang kuat.

Karena dalam hal ini CV.Harmoni Nusantara sangat teliti dalam memasukkan karyawan baru untuk bekerja terutama salesman.

1. Tahap Pelatihan

Bagi pelamar yang sudah lulus dalam tahap seleksi dan dinyatakan d diterima akan dikategorikan dalam salesman trainer, yaitu salesman dalam tahap latihan yang langsung kerja praktek di lapangan dengan bimbingan dan pengawasan langsung oleh yang lebih senior. Tahap ini biasanya berlangsung selama 4 bulan semenjak di terima di CV.Harmoni Nusantara. Setelah kerja praktek di lapangan selesai maka salesman ini akan masuk ke golongan junior yang melayani perusahaan kecil, sedangkan perusahaan besar dilayani oleh salesman senior.

Untuk meningkatkan ketrampilan menjual para salesmannya, maka perusahaan memberikan ketrampilan pokok yang harus dipahami oleh seorang salesman, yaitu ;

- Salesman perlu mengenal produk-produk perusahaan.
- Salesman perlu mengenal perusahaan dan merasa satu dengan perusahaan.
- Salesman perlu mengetahui ciri-ciri konsumen dan pesaing.
- Salesman perlu mengetahui bagaimana melaksanakan presentasi penyajian penjualan yang efektif.

Dan untuk memberikan semangat dalam bekerja guna meningkatkan prestasi penjualan salesmannya yang mempunyai prestasi yang baik, dengan cara memberikan :

UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA * UNIKOM *

- Tunjangan Hari Raya (berupa pemberian gaji tambahan selama 2 bulan gaji).
- Bonus (pemberian bonus satu atau dua bulan gaji), bila :
  - Penjualan yang sudah dilaksanakan sesuai dengan target.
  - Daftar kehadiran sesuai dengan ketentuan.
- Tahap Pengawasan

  Pengawasan terhadap cara kerja para salesman bertujuan untuk mendorong supaya para salesman bertujuan untuk mendorong supaya para salesman mau bekerja dengan giat untuk mencapai penjualan yang telah direncanakan oleh pimpinan perusahaan. Selain itu juga para salesman diharapkan akan lebih disiplin dalam bekerja dan sales manajer akan dapat mengetahui masalah yang dihadapi para salesmannya agar dapat di cari pemecahan masalahnya, sehingga semuanya akan menunjang peningkatan volume penjualan pada CV.Harmoni Nusantara.

Sedangkan proses kegiatan yang dilakukan oleh sales representatif CV.Harmoni Nusantara dalam meningkatkan volume penjualan barang elektroniknya terdiri langkah-langkah sebagai berikut :

1. Pendekatan

   Langkah pendekatan yang dilakukan oleh wiraniaga CV.Harmoni Nusantara adalah melakukan pendekatan langsung menemui calon pembeli dengan memberikan data-data barang elektronik. Para wiraniaga

CV.Harmoni Nusantara, diberi pengetahuan cara menemui dan menyapa calon pembeli dengan sopan dalam melakukan pendekatan pra penjualan

2. Presentasi

   Tahap presentasi yang dilakukan oleh wiraniaga CV.Harmoni Nusantara pada umumnya melakukan ceramah tentang barang elektronik dengan tujuan untuk memberi penjelasan kepada masyarakat akan manfaat maupun kegunaan barang-barang elektronik.

3. Door to door

   Menemui calon konsumen dari rumah atau kantor masing-masing untuk menawarkan barang tersebut.

4. Mengatasi keberatan

   Biasanya calon pembeli selalu mempunyai keberatan ketika di minta untuk memesan. Untuk mengatasi keberatan tersebut tenaga harus melakukan pendekatan positif dengan menanyakan apa masalahnya atau keberatan tersebut. Dalam hal ini biasanya wiraniaga CV.Harmoni Nusantara diberi ketrampilan dalam melakukan penjualan agar calon pembeli tertarik untuk membeli barang yang ditawarkan oleh perusahaan.

5. Menutup

   Setelah keberatan dapat diatasi, maka wiraniaga dapat menutup penjualan dengan menanyakan barang apa saja dan berapa banyak yang dipesan dengan menawarkan potongan harga bila melakukan pembelian dalam jumlah banyak, persyaratan pembelian dan lain-lain.

6. Tindak Lanjut

Langkah terakhir dalam proses penjualan adalah setelah melakukan pengiriman barang maka wiraniaga harus melakukan kunjungan untuk memastikan adanya instruksi atau keluhan pelanggan dan kepuasan pelanggan. Guna membangun kepercayaan pembeli dan hubungan berlanjut serta menciptakan kesan yang baik, para wiraniaga CV.Harmoni Nusantara dituntut untuk melakukan kegiatan atau pelayanan, baik dalam sebelum maupun setelah melakukan penjualan dengan membina hubungan pemasaran dalam menciptakan,. mempertahankan, dan meningkatkan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan yang akhirnya peranan dari personal selling efektif dalam meningkatkan penjualan.

4.3 MASALAH YANG DIHADAPI CV.HARMONI NUSANTARA

Melalui personal selling yang dilaksanakan oleh CV.Harmoni Nusantara, maka perusahaan menginginkan adanya transaksi pembelian yang meningkat masa-masa yang akan datang.

Tetapi secara keseluruhan konsumen menginginkan adanya transaksi pembelian di waktu mendatang, bahkan dimungkinkan dengan jumlah transaksi pembelian yang lebih besar.

Semua kesempatan yang ada sekarang bukanlah datang begitu saja, tetap merupakan hasil dari penjualan yang dilakukan oleh para wiraniaga dan staf perusahaan guna membangun penjualan dan menciptakan hubungan baik.

Setelah diteliti peningkatan hasil penjualan ini disebabkan peranan wiraniaga yang aktif dalam memasarkan barang elektronik, maka perusahaan memperoleh pelanggan baru sehingga target penjualan dapat dicapai.

Rencana penjualan dibuat untuk melihat sampai di mana kemampuan bagian penjualan terutama wiraniaga dapat merealisasikannya. Dan sebagai pemacu semangat bagian penjualan yang merupakan ujung tombak perusahaan.

Dalam memasarkan produknya CV.Harmoni Nusantara lebih banyak menitik beratkan pada penggunaan personal selling, yang pelaksanaannya dilakukan oleh salesman (wiraniaga). Wiraniaga di sini bertugas sebagai penghubung antara CV.Harmoni Nusantara dengan pelanggan maupun calon pembeli dengan tujuan :

- Untuk menciptakan keinginan atau kebutuhan terhadap produk perusahaan.
- Menarik minat konsumen.
- Meningkatkan preferensi konsumen terhadap produk perusahaan.
- Merundingkan harga dan akhirnya menutup penjualan.

Jadi secara keseluruhan peranan wiraniaga dimaksudkan untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan selain sekedar mendapatkan pesanan baru dalam melakukan penjualan. Berdasarkan tugas dan peranannya itu, setiap wiraniaga harus menguasai pengetahuan yang memadai mengenai produk-produk perusahaan, maupun mengenai perusahaan pelanggan.

Hal ini sudah tentu menyebabkan bertambahnya biaya pemasaran seperti biaya survey ke luar kota dan lain-lain. Seperti terlihat pada tabel 4.3 biaya personal selling di CV.Harmoni Nusantara mengalami peningkatan dari bulan ke bulan. Tetapi pimpinan juga tidak semata-mata memutuskan menambah biaya jika tambahan biaya tersebut tidak menghasilkan pendapat dan keuntungan yang lebih memuaskan.

Data yang disajikan dimulai dari bulan Maret s/d Juni tahun 2001. Data tersebut di bagi dalam 4 periode di mana setiap periode mengalami peningkatan volume penjualan dari periode ke periode terlebih periode ke 4 dimana volume penjualan mengalami kenaikkan yang cukup pesat dari pada periode sebelumnya.

Bulan	Gaji & Tunjangan	Komisi	Pengeluaran Lain-lain	Jumlah Biaya
Maret	Rp.2.100.000	Rp.2.667.000	Rp. 89.000	Rp.4.856.000
April	Rp.2.310.000	Rp.2.499.000	Rp.450.000	Rp.5.299.000
Mei	Rp.4.620.000	Rp.3.003.000	Rp.104.000	Rp.7.727.000
Juni	Rp.2.460.000	Rp.4.559.000	Rp.547.000	Rp.7.566.000

Tabel 4.3 Biaya Personal Selling pada CV.Harmoni Nusantara
Periode Bulan Maret s/d Juni 2001
Sumber : Data Perusahaan