

## Pertemuan 2

# DEFINISI DAN PENTINGNYA PENJUALAN

Disarikan dari berbagai sumber yg relevan



# Definisi

Pengertian penjualan menurut Kotler  
(2006,p.457) :

*“Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui pertukaran informasi dan kepentingan” ....(disederhanakan)....*



- ***Keperentingan Pembeli :***
  - Mendapatkan produk sesuai kebutuhan dan keinginannya, dengan jumlah (banyak) dan harga (murah).
- ***Keperentingan penjual :***
  - Terjualnya produk yang ditawarkan dengan harga dan jumlah yang dapat mendatangkan keuntungan



# Definisi

Pengertian Menjual menurut Basu Swasta :

*“sebuah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkannya”*



- ***Penjualan adalah sebuah Ilmu :***
  - Karena penjualan dapat dipelajari dan dipraktekkan oleh siapapun.
- ***Penjualan adalah sebuah Seni :***
  - Karena meskipun bisa dipelajari, namun hasilnya bisa berbeda, tergantung dari kemampuan dan kratifitas masing-masing yang melkukannya





**GUNADARMA UNIVERSITY**  
JAKARTA INDONESIA

# Perbedaan Konsep Pemasaran dan Konsep Penjualan



Sumber : Setyani, 2013



# Jenis-jenis Penjualan

1. **Trade selling**, penjualan yang dilakukan oleh perusahaan melalui penyalur
2. **Missionary Selling**, penjualan yang dilakukan untuk mendorong penjualan dari penyalur perusahaan. Penjual tidak menjual secara langsung produknya
3. **Technical Selling** penjualan yang dilakukan dengan cara memberikan saran atau nasehat kepada konsumen untuk menggunakan produknya, berdasarkan masalah yang dihadapi konsumen
4. **New Business Selling**, kegiatan menjual dengan berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli
5. **Responsive Selling**, kegiatan penjualan dengan memberika tanggapan yang baik atas permintaan konsumen
6. **On-line Selling**, Penjualan yang dilakukan secara on-line dengan memanfaatkan teknologi internet



# Jenis-jenis Penjual

- **Merchandising Salesman** → penjual tidak menjual produk saja, namun turut membantu penyalur dalam mempromosikan produknya.
- **Detail Man** → Perusahaan tidak menjual langsung, namun menggunakan detail man untuk memperkenalkan dan membujuk konsumen. (penjual obat ke Dokter)
- **Sales Engineer** → penjual yang juga mampu memberikan penjelasan teknis dan mendemonstrasikan produk kepada konsumen
- **Pioneer Product Salesman** → penjual yang memiliki tugas pokok membuka daerah/pasar baru bagi produk baru perusahaan.



# Dimana dan Kapan terjadi Penjualan

1. Pada dasarnya, penjualan dapat dilakukan di ***setiap tempat dan kondisi***
2. Saat ini penjualan juga dapat dilakukan kapan saja, ***tidak terikat waktu***
3. Penjualan juga dapat dilakukan oleh ***siapa saja***
4. Penjualan juga dapat dilakukan dengan ***cara dan media beraneka ragam***



# Mengapa Penjualan Penting

1. Karena, setiap orang dalam perusahaan adalah penjual, dapat berperan dan berkontribusi dalam proses penjualan
2. Karena setiap perusahaan membutuhkan penjualan, sebagai salah satu aktifitas pemasaran perusahaan
3. Karena penjualan dapat menjadi kesempatan karir seseorang

