

ABSTRAKSI

Erman Anom, Kinerja Yakultlady Dan Volume Penjualan Pada PT. Yakult Indonesia Persada, Jakarta.

Perkembangan dunia menuju kearah perdagangan global mengakibatkan persaingan dunia usaha menunjukkan kecendrungan yang semakin meningkat dan mengarah kepada jumlah penjualan produk dari waktu ke waktu mengalami pasang surut.

Di dalam usaha untuk menciptakan penjualan, setiap tenaga penjual merupakan aset yang penting bagi perusahaan, terutama bagi perusahaan yang menggunakan tenaga penjual sebagai satu - satunya cara dalam memasarkan barang, demikian halnya dengan PT. Yakult Indonesia Persada menggunakan yakultlady sebagai ujung tombak penjualan produknya.

Untuk meningkatkan volume penjualan, setiap yakultlady tentunya dibekali dengan pengetahuan tentang produk yang dijualnya, teknik - teknik pendekatan penjualan dan dari dalam yakultlady itu sendiri terdapat dorongan untuk berjuang memasarkan produk.

Faktor pengetahuan tentang produk, teknik menjual dan daya juang akan mencerminkan kemampuan seorang yakultlady dan tentunya yakultlady yang satu mempunyai kemampuan yang berbeda dengan yakultlady lainnya.

Berkaitan dengan hal diatas dapat dikatakan bahwa perusahaan dalam menjalankan fungsi penjualan melalui yakultlady tidak sekedar hanya meningkatkan penjualan saja, akan tetapi meningkatkan secara menguntungkan yang artinya perusahaan berusaha untuk selalu meningkatkan volume penjualan melalui yakultlady dengan cara menumbuhkan responsif pelanggan yang mengarah ke pemesanan produk.

Jadi jelasnya bahwa volume penjualan melalui operasi penjualan merupakan syarat penting untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan yang berkualitas baik selanjunya akan merupakan sumber daya guna memenuhi kebutuhan dana dalam operasi perusahaan selanjutnya.

Dalam penelitian ini terdapat empat konsep yang diamati yaitu pengetahuan produk, teknik menjual, daya juang dan volume penjualan.

Untuk mengumpulkan data dari lapangan dipergunakan kuesioner yang dibagi kepada 20 orang yakultlady dan wawancara dengan menggunakan metode mystery shopping.

Hasil analisa penelitian kinerja yakultlady dan volume penjualan pada PT. Yakult Indonesia Persada, Jakarta dapat ditarik kesimpulannya sebagai berikut : Menjual bukanlah pekerjaan otot, tetapi menjual adalah pekerjaan otak yang membutuhkan seni. Penjual yang ingin sukses dalam penjualannya harus menguasai data dan informasi.

Sebelum mengambil keputusan menjual, persiapan untuk tujuan penjualan harus benar - benar matang terhadap pengenalan produk, teknik menjual dan harus mempunyai daya juang yang tidak kunjung padam. Bahwa yakultlady mampu menimbulkan minat konsumen / pembeli terhadap minuman kesehatan yakult. Kinerja yakultlady mampu mempengaruhi konsumen / pembeli untuk membeli yakult. Penjualan akan berhasil bila yakultlady mempunyai daya juang. Tingkat daya juang yakultlady dalam mengunjungi konsumen / pembeli turut mempengaruhi keputusan untuk membeli yakult. Bahwa disamping kinerja yakultlady yang dominan dalam mempengaruhi keputusan membeli yakult, masih terdapat pengaruh karena mamfaat yakult sebagai minuman kesehatan.

Pihak PT. Yakult Indonesia Persada kiranya dapat terus meningkatkan ketrampilan para yakultlady, agar jumlah volume penjualan dapat terus bertambah, dengan memperhatikan cara - cara berkomunikasi yang baik dan tepat, penyelenggaraan ceramah kewirausahaan dan yakultlady hendaknya membina hubungan yang harmonis dengan konsumen, serta perluasan komunikasi personel dengan calon konsumen.