



## Peran Sentral Manajemen Penjualan dalam Mendorong Pertumbuhan Bisnis Wirausaha

(The Central Role of Sales Management in Driving Entrepreneurial Business Growth)

**Fathiyah Syadidah\***, Syamsu A. Kamaruddin

Department of Educational Administration, Postgraduate Program, Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

\*Corresponding Author: [fathiyahsyadidah07@gmail.com](mailto:fathiyahsyadidah07@gmail.com)

### Abstract

*Sales management is an important aspect of implementing a company's marketing strategy. The existence of good management makes the product marketing process more organized. To overcome problems that arise in business competition, a company must have good sales management. In sales management, the company can more easily analyze, plan, organize, control and train and supervise, so that the company can overcome or avoid possibilities that will occur*

**Keywords:** Management, Sales, Entrepreneurship

### Abstrak

Manajemen penjualan adalah aspek penting dari implementasi strategi pemasaran perusahaan. Keberadaan manajemen yang baik membuat proses pemasaran produk lebih terorganisir. Untuk mengatasi masalah yang timbul dalam persaingan bisnis, suatu perusahaan harus memiliki manajemen penjualan yang baik. Dalam manajemen penjualan tersebut perusahaan bisa lebih mudah dalam menganalisis, melakukan perencanaan, melakukan pengorganisasian, melakukan pengendalian dan pelatihan serta mengawasi, sehingga perusahaan dapat mengatasi atau terhindar dari kemungkinan yang akan terjadi.

**Kata Kunci:** Manajemen, Penjualan, Kewirausahaan.



## 1. PENDAHULUAN

Manajemen penjualan ialah aspek penting dari implementasi strategi pemasaran perusahaan. Keberadaan manajemen yang baik membuat proses pemasaran produk lebih terorganisir. Dengan begitu, proses penjualan produk dapat berjalan lebih efisien dan dapat menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi untuk perusahaan. Sehubungan dengan manfaat yang mampu mendorong laba, manajemen penjualan adalah pengetahuan yang tidak hanya dibutuhkan oleh pengusaha besar. Namun, usaha kecil dan menengah (UKM) juga perlu menerapkannya. Dengan begitu, Anda dapat bersaing lebih baik meskipun harus berurusan dengan perusahaan yang lebih besar.

Penjualan pada hakikatnya adalah instrument dari program pemasaran perusahaan untuk mencapai tujuannya. Secara garis besarnya, tujuan pemasaran perusahaan menurut (Kotler, 2000) Saat ini persaingan bisnis sangatlah ketat, tidak heran kalau banyak perusahaan yang tumbuh, berkembang dan sukses, namun ada juga yang mengalami penurunan sampai gulung tikar. Untuk mengatasi masalah yang timbul dalam persaingan bisnis tersebut, suatu perusahaan harus memiliki manajemen penjualan yang baik. Dalam manajemen penjualan tersebut perusahaan bisa lebih mudah dalam menganalisis, melakukan perencanaan, melakukan pengorganisasian, melakukan pengendalian dan pelatihan serta mengawasi, sehingga perusahaan dapat mengatasi atau terhindar dari kemungkinan yang akan terjadi.

Selain membantu perusahaan mencapai tujuan penjualannya, proses manajemen penjualan memungkinkan untuk tetap selaras dengan industri seiring pertumbuhannya, dan dapat menjadi pembeda antara bertahan dan berkembang di pasar yang semakin kompetitif.

Menurut Dewi (2016) bahwa Kewirausahaan memiliki peran dalam kehidupan atau pembangunan suatu bangsa. Salah satu penyebab majunya suatu bangsa adalah bisa di lihat dari jumlah wirausahawannya, Dr. Ir. Ciputra menyatakan bahwasanya, suatu negara maju sekurang-kurangnya memiliki 2% dari jumlah penduduknya sebagai wirausaha. Jika jumlah wirausahawan suatu negara lebih banyak, maka akan banyak lapangan kerja yang tercipta sehingga akan menjadikan berkurangnya jumlah pengangguran.

Kewirausahaan sebagai Etika Ekonomi Modern, kewirausahaan sebagai etika (akhlak, moralitas) ekonomi/bisnis (etika kewirausahaan) berkaitan dengan makna kewirausahaan sebagai resep bertindak guna menumbuh kembangkan sistem perekonomian (bisnis) yang modern. Pemaknaan seperti ini tidak saja berlaku secara tekstual, tetapi dikenal pula secara umum dalam masyarakat. Pandangan tekstual bahwa kewirausahaan terkait dengan etika ekonomi (bisnis) dapat dicermati pada pendapat Salim siagian dan Asfahani (1995) yang menyatakan sebagai berikut: Kewirausahaan adalah semangat, pelaku dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan/masyarakat, dengan selalu berusaha mencari dan melayani lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil risiko, kreativitas dan inovasi serta kemampuan manajemen.

Seorang wirausahawan adalah seorang yang memiliki kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus

menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak, menurut Kashmir (2006) dalam Pinem (2013)

## **2. METODE PENELITIAN**

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Strategi ini dipilih dengan alasan bahwa para ilmuwan perlu menyelidiki kekhasan yang tidak dapat diperiksa secara kuantitatif, misalnya, jalannya langkah kerja, persamaan resep, pemikiran tentang berbagai ide, kualitas kerja dan produk, gambar. Gaya, strategi suatu budaya, model aktual, perilaku, dll.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Manajemen Penjualan adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, implementasi, pengendalian terhadap aktivitas kegiatan menjual yang dilakukan oleh perusahaan melalui tenaga penjualan. Manajemen penjualan termasuk kegiatan penarikan, pemilihan, perlengkapan, penugasan, penentuan rute, supervise, pembayaran dan pemotivasian serta pengembangan kemampuan yang diberikan kepada tenaga penjual (Hendri 2006).

Menurut (Wijaya 2011) “Penjualan adalah sebuah transaksi pendapatan barang atau jasa yang dikirim pelanggan untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk membayar”. Kesimpulannya Manajemen penjualan adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, implementasi, pengendalian terhadap aktivitas kegiatan menjual yang dilakukan oleh perusahaan melalui tenaga penjualan. Manajemen penjualan termasuk kegiatan penarikan, pemilihan, perlengkapan, penugasan, penentuan rute, supervise, pembayaran dan pemotivasian serta pengembangan kemampuan yang diberikan kepada tenaga penjual.

Penerapan manajemen penjualan dapat membantu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Prestasi ini dapat ditemukan berkat empat fungsi utama manajemen penjualan, yaitu:

- **Target Penjualan**

Fungsi pertama adalah membantu menentukan target penjualan. Pengaturan target penjualan tidak hanya terkait dengan jumlah produk yang dijual. Namun, Anda juga perlu memastikan keseimbangan, terutama ketika perusahaan memiliki beberapa produk untuk segmen yang berbeda.

- **Perencanaan, Penganggaran, dan Pengorganisasian**

Ketika target penjualan telah ditetapkan, fungsi manajemen penjualan berikutnya adalah untuk melakukan perencanaan, penganggaran, dan pengorganisasian. Perusahaan dapat memilih untuk menggunakan strategi yang ada atau memodifikasi sesuai dengan kebutuhan. Aspek fundamental seperti penggunaan sumber daya, saluran distribusi, atau program yang dilakukan, adalah diskusi yang tidak boleh dilewatkan.

- Implementasi

Penerapan manajemen penjualan juga berfungsi untuk memastikan bahwa strategi penjualan dapat diimplementasikan dengan baik. Upaya implementasi dapat dilakukan dengan merekrut karyawan baru, memberikan pelatihan, atau menetapkan kompensasi penjualan.

- Kontrol dan Evaluasi

Fungsi yang terakhir, manajemen penjualan dapat membantu manajer dalam mengendalikan dan mengevaluasi program yang sedang dieksekusi. Anda dapat membandingkan tujuan awal yang ditetapkan oleh hasil pencapaian dari tim penjualan. Selain itu, Anda juga dapat memperhatikan kinerja anggota tim penjualan secara individu dengan melihat aspek-aspek penting seperti kepuasan pelanggan, arus kas, jumlah penjualan, dan biaya.

Tujuan penjualan menurut (Sumiyati and Yatimatum 2021) adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik.

Tujuan manajemen penjualan dikategorikan menjadi dua jenis:

- Tujuan Kuantitatif (Jangka Pendek): (1) Untuk mempertahankan dan merebut pangsa pasar, (2) Untuk menentukan volume penjualan dengan cara yang berkontribusi pada profitabilitas, (3) Untuk mendapatkan akun baru dari jenis yang diberikan, (4) Untuk menjaga pengeluaran pribadi dalam batas yang ditentukan. (5) Untuk mengamankan persentase yang ditargetkan dari akun bisnis tertentu.
- Tujuan Kualitatif (Jangka Panjang): (1) Untuk melakukan seluruh pekerjaan penjualan. (2) Untuk melayani akun yang ada, (pelanggan). (3) Untuk mencari dan memelihara kerjasama pelanggan. (4) Untuk membantu dealer dalam menjual lini produk. (5) Untuk mengumpulkan dan melaporkan informasi pasar yang menarik dan digunakan kepada manajemen perusahaan.

#### **4. KESIMPULAN**

Kesimpulannya Manajemen penjualan adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, implementasi, pengendalian terhadap aktivitas kegiatan menjual yang dilakukan oleh perusahaan melalui tenaga penjualan. Manajemen penjualan memiliki fungsi utama diantaranya: menentukan target penjualan, perencanaan, penganggaran, pengorganisasian, pemilihan, implementasi dan evaluasi.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Dewi M. Immanuel, Metta Padmalia. 2016. Identifikasi Peranan Orang Tua Wirausaha Dalam Pembentukan Karakter Entrepreneurial Spirit Dan Keberlangsungan Business Project Mahasiswa Universitas Ciputra. Vol. 19. Mahasiswa Universitas Ciputra. <https://doi.org/10.24914/jeb.v19i2.557>.
- Hendri, Ma'ruf. 2006. PEMASARAN RITEL. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

- Salim siagian, and Asfahani. 1995. Kewirausahaan Indonesia Dengan Semangat 17.8.45. Kloang Klede Jaya PT Putra Timur Bekerjasam Dengan Puslatkop Dan PK Deplop Dan PPK. Jakarta.
- Sumiyati, and Yatimatum. 2021. Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas IX.
- Wijaya, Tony. 2011. Manajemen Kualitas Jasa. Jakarta: Salemba Empat.