

# **TEKNIK PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PELAYANAN**

May 29, 2022

**Oleh : Bunyamin R.A, A.Md.RO., S.E., M.M.**

Teknik penjualan perlu dilakukan untuk memberikan pelayanan yang berdaya saing di optikal sehingga akan mejadikan benefit pelayanan. Pengertian penjualan yang dituliskan oleh

Robert Ashton yang diterjemahkan oleh Hendry M. Tanaja menyebutkan : “Penjualan adalah proses saat seseorang membantu orang lain mengambil keputusan pembelian”. (Ashton, Robert., Tanaja, Henry M (penerjemah). (2005).

Teknik penjualan merupakan cara-cara dalam proses penjualan yang dapat memberikan efek peningkatan pada nilai penjualan. Teknik penjualan dibutuhkan agar konsumen merasa senang dengan cara menawarkan yang dilakukan didalam optikal. Dalam melakukan teknik penjualan dengan strategi penjualan yang salah dapat mengakibatkan konsumen akan merasa risih dengan kehadiran dan cara-cara dalam menawarkan produk dan layanan jasa yang ditawarkan.

Teknik penjualan yang unik dan kreatif akan menjadikan para konsumen lebih tertarik dibandingkan dengan cara-cara monoton yang sudah biasa dilakukan orang. Dalam melakukan teknik penjualan untuk meningkatkan daya saing didalam optikal harus mampu membangun strategi penjualan atau membuat plaining sebelum memulai usaha penjualan. Dengan adanya strategi penjualan yang baik dan jelas, maka dapat dilihat tingkat penjualan yang meningkatkan pada saat proses evaluasi.

Teknik penjualan merupakan cara-cara atau kiat-kiat yang dilakukan oleh penjual dalam rangka meraih konsumen. Adapun teknik penjualan untuk meningkatkan daya saing di optikal yang harus diperhatikan seperti yang tercantum dalam buku yang berjudul Membuka Usaha Kecil (Tohar, M. (2000) menyebutkan :

## **Teknik penjualan dan Penutupan**

Penjual yang diharapkan oleh pembeli adalah adanya rasa persahabatan, sopan santun, juga menyenangkan pembeli. Adapun teknik pelayanan terhadap pembeli atau bagi penjual lebih tepat dengan sebutan teknik penjualan dan penutupan, yaitu sebagai berikut :

### **1. Mendekati**

Pelayanan dalam mendekati pembeli bisa dilakukan dengan cara :

Pendekatan sambil menunggu sejenak;

Pendekatan sambil memberi salam;

Pendekatan melalui barang jualan;

Pendekatan melalui peragaan;

Pendekatan melalui pameran;

Pendekatan dengan suatu kejutan;

Pendekatan dengan memberi pujian; dan

Pendekatan dengan menjelaskan manfaat barang jualan.

## **2. Kalimat pembuka dalam penjualan barang**

Kalimat persetujuan pembuka dalam penjualan barang, contoh : “kalau saya tidak salah tangkap bapak menghendaki barang ini bukan?”

Kalimat kalau saya tidak salah tangkap merupakan kata-kata pembuka penjualan barang jualan.

## **3. Kalimat penutup dalam penjualan barang**

Kalimat penutup persetujuan dalam penjualan contohnya : “bapak menghendaki barang ini bukan?” kata-kata ini merupakan kata-kata penutupan persetujuan penjualan barang. Sebagai ucapan terakhir “saya yakin keluarga bapak, akan lebih berbahagia dengan pembelian barang dari toko kami dan semoga ada manfaatnya”.

## **4. Penutup penjualan**

Penutupan dalam penjualan barang adalah melayani pelanggan dengan sebaik-baiknya. Di dalam penutupan penjualan barang seorang penjual perlu memperhatikan persetujuan dalam membeli barang. Contoh penutupan penjualan :”terima kasih atas pembelian barangnya, semoga bapak merasa senang membeli barang dari toko kami”.

Dalam pembahasan ini barang yang akan dijual atau ditawarkan adalah bingkai kacamata di dalam optikal. Dimana optikal adalah salah satu sarana kesehatan yang bergerak dalam bidang penjualan kacamata dan lensa kontak yang bertujuan membantu tajam penglihatan konsumen yang memiliki masalah terhadap penglihatannya. Sehingga sangat penting dan dibutuhkannya pengetahuan akan teknik penjualan bingkai kacamata sehingga dapat membantu konsumen yang membutuhkan rekomendasi mulai dari kacamata, lensa yang akan digunakan dan lensa kontak sesuai dengan ukuran, kebutuhan aktifitas masing-masing konsumen.

Ditambahkan pula untuk meningkatkan daya saing penjualan bingkai kacamata dalam optik, kita harus melihat perkembangan model kacamata terbaru. Sebab kalau tidak mengikuti perkembangan model kacamata terbaru, optik akan ketinggalan model dan optik akan dijauhi konsumen.

Dan untuk menarik konsumen datang ke optik, kita harus menyediakan merk-merk tertentu (*branded*) dengan harga bersaing. Ruang optik harus ditata dengan baik, nyaman dan eksklusif, dan bila perlu dipasang pendingin udara agar konsumen dibuat nyaman saat memilih frame yang diinginkan dan merasa nyaman didalam optik.

## **Reference**

Ashton, Robert., Tanaja, Henry M (penerjemah). (2005). *How To Sell*. Jakarta : Erlangga.

Tohar, M. (2000). *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta