Manajemen Wiraniaga PT EA Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Pemasaran Mesin Jahit Industrial PFAFF di Indonesia

Adventius Hermawan Wibowo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20303657&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Dalam perusahaan barang industrial yang mempergunakan personal selling sebagai strategi pemasaran produk yang terutama, manajemen wiraniaga merupakan suatu hal penting untuk dilaksanakan dengan baik. Pada perusahaan tersebut wiraniaga merupakan wakil resmi yang langsung berhubungan dengan konsumen. Dalam hal ini baik atau buruk penilaian konsumen terhadap perusahaan dan produk, sangat tergantung pada kemampuan wiraniaga membawakan peran dan melaksanakan tugas dengan baik. PT EA sebagai perusahaan pemasok barang-barang industrial, yang antara lain juga memasok mesin jahit industrial merek Pfaff, mengalami kesulitan untuk meningkatkan pemasaran produk mesin jahit tersebut dalam pasar di Indonesia, Dalam menjalankan kegiatan pemasaran wiraniaga Pfaff seringkali menerima keluhan konsumen tentang beberapa hal yang menjadi keberatan untuk mempergunakan mesin jahit industrial Pfaff yang sukar untuk dapat diatasi oleh PT EA sendiri dalam waktu yang singkat, karena menyangkut kepentingan yang berbeda-beda dari beberapa pihak di luar PT EA. Keluhan atau keberatan yang diajukan oleh konsumen tersebut adalah dalam hal: harga yang relatif mahal, teknologi mesin jahit industrial Pfaff yang berbeda dengan mesin jahit lain yang dikenal lebih dahulu, persediaan suku cadang yang kurang lengkap, dan waktu yang relatif lama. Untuk mengatasi hambatan pemasaran tersebut maka dilakukan tindakan interen dengan menganalisis wiraniaga yang selama ini dilakukan PT EA. yang cemanajemen Analisis terhadap manajemen wiraniaga ini dilakukan mengingat bahwa sejak semula PT EA telah menetapkan personal selling pemasaran utama untuk mesin jahit industrial Pfaff. Berdasarkan analisis terhadap manajemen wiraniaga tersebut dapat disimpulkan bahwa PT EA menghadapi dua buah hal yang utama, yaitu dalam hal ketrampilan kewiraniagaan dan dalam hal pemberian motivasi yang tepat agar wiraniaga terdorong untuk mencapai prestasi tinggi dalam memasarkan sebagai strategi pemasaran mesin jahit industrial Pfaff. Pembahasan terhadap kedua permasalahan tersebut, yang dilakukan berdasarkan teori-teori mengenai kewiraniagaan menunjukkan bahwa PT EA perlu membuat ketentuan rekrutmen dan seleksi yang lebih baik, perlu membuat program pelatihan bagi seluruh wiraniaga Pfaff, perlu mengubah dasar perhitungan dan memperlancar pembayaran komisi wiraniaga, serta perlu mempertimbangkan pemberian bentuk-bentuk motivasi non finansial tertentu untuk mendorong timbulnya semangat berprestasi dan rasa memiliki dalam diri wiraniaga Pfaff.