

RINGKASAN

Analisis Teknik Penjualan dan Negosiasi dalam Menarik Klien untuk menjadi Exhibitor Tenant dalam Event di PT Debindo Mitra Tama. Alifis Nazarullah Haris, NIM F41211154, Tahun 2025, Jurusan Bahasa, Komunikasi dan Pariwisata Program Studi D-IV Destinasi Pariwisata, Politeknik Negeri Jember, Degita Danur Suharsono, S.Pd., M.Pd. (Dosen Pembimbing).

Penjualan adalah aktivitas menawarkan produk atau jasa kepada calon pembeli dengan tujuan menghasilkan transaksi yang saling menguntungkan. Proses ini melibatkan identifikasi kebutuhan pelanggan, penyampaian tentang manfaat produk, dan penggunaan strategi untuk membangun kepercayaan serta meyakinkan pelanggan agar mengambil keputusan pembelian. Selain fokus pada transaksi, penjualan juga sering diarahkan untuk menciptakan hubungan jangka panjang guna mempertahankan hubungan ataran dua bela pihak.

Sedangkan negoisasi adalah proses komunikasi antara dua atau lebih pihak yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Dalam negoisasi, setiap pihak menyampaikan kebutuhan, keinginan, dan batasan mereka sambil mencari solusi yang dapat diterima bersama. Proses ini sering melibatkan kompromi, argumentasi, dan persuasi untuk mencapai tujuan bersama tanpa merugikan salah satu pihak. Negoisasi tidak hanya berfokus pada hasil akhir, tetapi juga pada membangun hubungan yang baik untuk menciptakan kerja sama yang berkelanjutan di masa depan.

Proses penjualan dimulai dengan penyusunan proposal yang menarik, mencakup informasi produk, keuntungan yang ditawarkan, serta harga yang kompetitif. Teknik yang digunakan dalam komunikasi dengan klien beragam, mulai dari pendekatan personal, soft selling, hingga hard selling, yang disesuaikan dengan karakteristik dan kebutuhan masing-masing klien. Penulis juga ikut berperan dalam mendampingi staf senior dalam pertemuan atau negoisasi dengan klien, mempelajari secara langsung bagaimana menghadapi keberatan, mengelola harapan klien, dan menutup kesepakatan dengan efektif.

Selain itu, penulis terlibat dalam strategi follow-up untuk memaksimalkan peluang penutupan penjualan dan mempelajari pentingnya menjaga hubungan jangka panjang dengan klien. Evaluasi kinerja tim penjualan, analisis pasar, dan pemetaan target penjualan juga menjadi bagian dari kegiatan magang ini, yang memberi wawasan tentang bagaimana strategi penjualan disesuaikan untuk mencapai target yang ditetapkan perusahaan.

Secara keseluruhan, pengalaman magang ini memberikan pemahaman mendalam mengenai dinamika penjualan dan negosiasi di dunia event organizing, serta keterampilan praktis dalam merancang penawaran yang persuasif dan strategi untuk mempertahankan klien sebagai tenant dalam event. Melalui pengamatan langsung dan keterlibatan dalam proses penjualan, penulis memperoleh wawasan berharga yang dapat diaplikasikan dalam karir di bidang pemasaran dan penjualan.