

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari serangkaian penelitian dan analisis data yang penulis lakukan maka dapat diambil kesimpulan bahwa pelaksanaan strategi *personal selling* pada PT Vira Surya Utama Palembang sudah efektif digunakan

1. Pelaksanaan *Personal Selling* yang dilaksanakan PT Vira Surya Utama Palembang, menggunakan tahapan-tahapan yaitu: mencari pelanggan baru, melakukan pendekatan pendahuluan, melakukan pendekatan, melakukan presentasi kepada konsumen, mengatasi keberatan konsumen, dan melakukan penutupan penjualan, namun dalam tahapan tersebut memiliki kelemahan pada saat pendekatan kepada calon konsumen, konsumen tersebut tidak merespon, dan pada saat presentasi dilakukan tidak melakukan peragaan produk dan tidak adanya tindak lanjut dari konsumen.
2. PT Vira Surya Utama juga menggunakan tahapan *personal selling* yaitu : Perhatian (*Attention*), Minat (*Interest*), Keinginan (*Desire*), Tindakan (*Action*), Kepuasan (*Satisfaction*).
3. Dalam melakukan proses mempromosikan produk sales memiliki beberapa kendala, yang disebabkan oleh komunikasi yang kurang baik kepada pelanggan. Akibatnya kegiatan promosi tidak dapat berjalan dengan semestinya dan juga kendala-kendala tersebut berpengaruh terhadap target penjualan perusahaan, selain itu terdapat kendala juga pada pegawai karena kurangnya pegawai sehingga menyebabkan tidak optimalnya proses promosi.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian di atas maka saran dan masukkan yang dapat diberikan sebagai pertimbangan bagi perusahaan demi meningkatkan kualitas perusahaan yaitu:

1. Melakukan pelatihan tentang *public speaking* dan *communication skill* kepada sales agar komunikasi sales lebih tertata saat mempresentasikan jasa atau mempresentasikan jasa kepada konsumen.
2. Menambah pegawai khusus untuk melakukan kegiatan *personal selling* agar tidak terbatasnya waktu alam melakukan kegiatan promosi *personal selling*.