

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.i Kesimpulan

Dari hasil pembahasan tersebut diatas, kami dapat menarik beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

1. Tujuan PT. Semen Gresik melaksanakan Personal Selling adalah untuk melaksanakan seluruh aktivitas penjualan, meraih konsumen untuk tertarik pada pembelian produk (semen), mencari dan mendapatkan konsumen baru, dan meningkatkan hasil penjualan.
2. PT. Semen Gresik didalam melaksanakan Personal Selling mempertimbangkan banyak faktor, diantaranya : kondisi pasar, pertimbangan pesaing, dan situasi ekonomi.
3. Personal Selling terlaksana dengan baik, ini disebabkan oleh kemampuan para salesman didalam melaksanakan fungsi-fungsi Personal Selling, sehingga produk-produk yang ditawarkan perusahaan dapat diterima oleh konsumen.
4. Menurut kenyataan peranan salesman dapat mempengaruhi volume penjualan, semakin banyak salesman atau tenaga penjual maka volume penjualan semakin tinggi.
5. Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, dapat dikatakan bahwa Personal Selling dilaksanakan dengan baik dan dapat meningkatkan volume penjualan.

5.2 Saran-saran

Dengan adanya masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam melaksanakan Personal Selling, maka disini penulis akan memberikan beberapa saran, yang dapat dijadikan sebagai masukan atau bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menetapkan kebijakan yang berkenaan dengan kegiatan Personal Selling dimasa yang akan datang.

Adapun saran-saran yang dapat penulis kemukakan adalah sebagai Berikut :

1. Dalam pelaksanaan Personal Selling sebaiknya perusahaan menambah jumlah salesman, khususnya salesman lapangan (field sales) yang berpengalaman, hal ini bertujuan untuk mengimbangi banyaknya konsumen atau calon pembeli yang harus dikunjungi, dengan harapan bertambahnya salesman akan memperoleh peluang yang lebih besar dalam usaha mendapatkan konsumen.
2. Dalam menentukan prospek yang akan dikunjungi, sebaiknya perusahaan menentukan struktur salesman berdasarkan atas daerah pelayanan, hal ini bertujuan agar salesman mempunyai sasaran penjualan masing-masing, sehingga kegiatan salesman akan lebih terorganisir dan dapat dihindarkan adanya pemborosan waktu dan biaya.
3. Untuk memperoleh salesman yang berkualitas, berproduktivitas, serta menguasai teknik-teknik penjualan, sebaiknya perusahaan memberikan bimbingan dan pengarahan yang lebih intensif kepada salesman, dengan cara memberikan pengetahuan tentang produk, perusahaan, karakteristik perusahaan atau konsumen dan pesaing pengetahuan tentang teknik-teknik penjualan, dan harus memupuk sikap selalu ingin bersaing. Bimbingan ini

sebaiknya dilakukan oleh pimpinan perusahaan atau sales manajer, karena dinilai mampu mengatasi masalah ini, dan kalau perlu perusahaan memberikan kesempatan atau fasilitas kepada salesman untuk mengikuti kursus-kursus atau pendidikan sesuai dengan bidang dan tugasnya, dengan harapan dapat memperbaiki atau meningkatkan volume penjualan.