

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1. Kesimpulan**

Berdasarkan atas pengamatan yang dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan personal selling yang dilakukan oleh CV. Perkasa Bandung yaitu salah satunya dengan cara open car dan mengadakan pelayanan dan pelatihan internet.
2. Hambatan yang terjadi dalam pelaksanaan personal selling yaitu:
  1. Kurangnya pengetahuan tentang teknologi komputerisasi.
  2. Tidak memiliki *line telephon* dan perangkat komputer.
  3. Tarif relatif mahal.
3. Usaha yang dilakukan dalam mengatasi hambatan pelaksanaan personal selling yaitu:
  1. Mengadakan pelayanan pelatihan komputer dan internet speedy untuk masyarakat umum.
  2. Melakukan *Bundling* bagi masyarakat yang tidak memiliki telepon rumah, dan menawarkan perangkat komputer yang tersedia di koperasi.
  3. Memberikan diskon khusus untuk kalangan pelajar yang ingin berlangganan speedy.

#### **4.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang dapat diberikan penulis adalah sebagai berikut :

1. Dengan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang tentang teknologi komputerisasi, lebih dimaksimalkan lagi dalam pelatihan komputer dan internet serta mampu mensosialisasikan bahwa internet tidak selalu negatif.
2. Memberikan penawaran-penawaran khusus bagi pelanggan telepon rumah, sehingga masyarakat yang belum menggunakan fasilitas ini dapat memanfaatkannya secara maksimal.
3. Salah satu tujuan personal selling yaitu agar konsumen tertarik pada produk yang yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Jadi, CV. Perkasa Bandung, untuk melakukan personal selling lainnya yang mampu menarik kalangan masyarakat untuk menggunakan internet.