BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh CV.Harmoni Nusantara dalam usaha meningkatkan hasil penjualan melalui kegiatan Personal Selling maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. CV.Harmoni Nusantara dalam memasarkan dan menjual produk-produknya secara khusus mengandalkan wiraniaga (salesman) yang aktif, yang merupakan ujung tombak penjualan dalam menunjang pemasaran barang elekronik .

   Adapun pelaksanaan proses personal selling yang dilakukan oleh para wiraniaga CV.Harmoni Nusantara meliputi langkah-langkah penjualan efektif: memilih prospek dan menilai ; prapendekatan ; pendekatan ; presentasi ;door to door ; mengatasi keberatan ; menutup dan tindak lanjut.
2. Para wiraniaga CV.Harmoni Nusantara dinilai efektif dalam melakukan penjualan barang elektronik baik kunjungan maupun layanan purna jual serta cukup cakap dalam menyajikan produk.

   Pada umumnya CV.Harmoni Nusantara telah mampu melayani pelanggan dengan baik, namun demikian CV.Harmoni Nusantara masih menghadapi permasalah khususnya ketepatan pengiriman pesanan dan ada sebagian kecil dari wiraniaganya yang kurang aktif dalam menjalankan

pekerjaannya maupun penguasaan pengetahuan barang elektronik akan tetapi secara keseluruhan para wiraniaganya telah mendukung keberhasilan dalam meningkatkan hasil penjualan.

Proses komunikasi antara wiraniaga CV.Harmoni Nusantara dengan para pelanggannya pada umumnya berjalan lancar, namun demikian masih terdapat hambatan khususnya dengan pelanggan yang berada di luar kota Bandung.

Pelaksanaan personal selling CV.Harmoni Nusantara cukup berhasil dalam membina hubungan baik dengan para pelanggan, hal ini terbukti dengan sebagian besar pelanggan yang ada telah mengenal secara baik dan dekat terhadap wiraniaganya maupun CV.Harmoni Nusantara sendiri dan reputasi perusahaan dinilai cukup baik.

Kegiatan personal selling yang dilaksanakan CV.Harmoni Nusantara juga memungkinkan perusahaan untuk tetap mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan meningkatkan penjualan barang elektronik di masa yang akan datang. Ini dapat dilihat dari sebagian besar pelanggan telah menyatakan kesediaannya untuk melakukan transaksi pembelian di masa yang akan datang.

3. Pelaksanaan kegiatan personal selling yang dilakukan oleh CV.Harmoni Nusantara mempunyai peranan yang sangat kuat dalam meningkatkan hasil penjualan.
4. Dalam melakukan transaksi secara keseluruhan konsumen menginginkan adanya transaksi pembelian di waktu mendatang dengan jumlah transaksi

pembelian yang lebih besar. Maka CV.Harmoni Nusantara melakukan kebijakan dengan memberikan jangka waktu atau fasilitas kredit. Konsumen juga biasanya merasa keberatan dengan harga barang elektronik tersebut maka untuk mengatasi keberatan tersebut wiraniaga harus melakukan pendekatan positif dengan menanyakan masalahnya. Dalam hal ini biasanya wiraniaga CV.Harmoni Nusantara menawarkan fasilitas discount disesuaikan dengan kebijaksanaan yang diberikan oleh perusahaan. Kedua kebijaksanaan tersebut tentu saja ditujukan untuk menarik minat konsumen dengan memberikan berbagi keringanan.

5.2 SARAN

Dengan melihat masih terdapatnya permasalahan yang dihadapi oleh CV.Harmoni Nusantara penyusun mencoba memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat membantu perusahaan ;

1. Hubungan baik yang telah terbina antara wiraniaga dan perusahaan sebagai mitra usaha yang baik agar tetap dipertahankan dan ditingkatkan lagi, serta terus memperhatikan dan memberikan pelayanan yang terbaik dan lebih tanggap dalam memberikan bantuan terhadap keluhan pelanggan. Dalam menghadapi pesanan yang semakin banyak, perlu kesigapan perusahaan untuk terus diperhatikan dan memenuhi persediaan barang yang dibutuhkan oleh pelanggan dan ketepatan dalam pengiriman barang, sehingga tidak menimbulkan kekecewaan dari pihak pembeli atau

pelanggan sehingga keloyalan dan kesetiaan pelanggan terhadap perusahaan akan tetap bertahan dalam jangka panjang.

2. Terhadap wiraniaga yang masih yunior atau belum mempunyai pengalaman masih perlu diberikan tambahan ketrampilan yang meliputi peningkatan penguasaan pengetahuan barang elektronik perusahaan maupun pengetahuan mengenai perusahaan pelanggan.
3. Terhadap pelanggan yang berada di luar kota, CV.Harmoni Nusantara sebaiknya lebih mengintensifkan lagi komunikasinya dengan cara memperbanyak jalur komunikasi dan menempatkan wiraniaga yang qualified sebagai penghubung antara perusahaan dengan pelanggannya.
4. Pelaksanaan personal selling yang telah berhasil hendaknya tetap dipertahankan dan ditingkatkan di masa yang akan datang.