BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa yang dilakukan di PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung, maka dapat ditarik kesimpulan dan saran yang sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan untuk memecahkan masalah-masalah yang dihadapi oleh PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung dimasa yang akan datang. Kesimpulan dan saran tersebut adalah :

5.1. Kesimpulan

1. Pada dasarnya tujuan personal selling yang ditetapkan oleh PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung yaitu memperkenalkan produk, mengadakan pendekatan dengan calon peserta dan peserta, mengingatkan calon peserta dan peserta akan nama perusahaan, menghadapi pesaing, meningkatkan iuran dan meningkatkan jumlah peserta sudah dapat tercapai oleh perusahaan.
2. Bentuk personal selling yang dilakukan oleh PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung meliputi kunjungan rutin secara langsung ke perusahaan, presentasi berkelompok, presentasi dihadapan tenaga kerja, presentasi teknis dan presentasi insidentil.
3. Unsur-unsur yang mempengaruhi kegiatan personal selling yang dilakukan oleh PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung, adalah : perekrutan dan penyeleksian petugas operasional, dimana dalam hal ini PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung apabila memerlukan petugas operasional tambahan diambil dari karyawan pada bidang yang lain ; pelatihan petugas operasional, dalam pemberian pelatihan ini perusahaan bertujuan agar petugas operasional

lebih ahli dan berwawasan luas sehingga dapat membantu kegiatan mereka dilapangan ; penilaian kinerja petugas operasional dinilai dari unsur-unsur yang didasarkan kepada prioritas perusahaan (manajemen) dalam mencapai sasaran dan upaya penyelesaian masalah yang ada.

5.2. Saran

Bertitik tolak dari permasalahan yang dihadapi PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung dalam melaksanakan kegiatan personal selling, maka pada bagian ini disajikan beberapa saran yang sekiranya dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung agar pelaksanaan kegiatan personal selling dimasa yang akan datang dapat lebih disempurnakan, sehingga dapat dicapai tujuan yang diharapkan oleh PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung. Adapun saran-saran tersebut adalah :

1. Dalam melakukan perekrutan dan penyeleksian petugas operasional, PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung melakukannya dengan cara menyeleksi karyawan dari bidang lain sesuai dengan kriteria yang ditetapkan. Untuk memenuhi kriteria yang ditentukan untuk mencari petugas operasional yang baik PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung menghadapi kendala. Oleh karena itu penulis menyarankan hendaknya perekrutan dan penyeleksian petugas operasional dilakukan secara khusus dipisahkan dari perekrutan karyawaan pada bidang lain.

   Menurut William J.Stanton (1996:173), kunci sukses dalam manajemen tenaga penjualan adalah seleksi tenaga kerja yang baik. Keuntungan yang dihasilkan dalam penyeleksian yang baik adalah menambah kemungkinan

perusahaan untuk memperoleh jenis tenaga penjual yang diperlukan, selain itu dengan penyeleksian yang baik diharapkan tenaga penjual akan lebih produktif dan akan dapat membangun hubungan yang baik dengan pelanggan.

2. Dalam melakukan presentasi dihadapan tenaga kerja atau calon perusahaan peserta program Jamsostek, petugas operasional menghadapi kendala yaitu pandangan negatif tenaga kerja atau perusahaan sasaran terhadap PT. Jamsostek (Persero). Oleh karena itu penulis menyarankan hendaknya petugas operasional pada PT. Jamsostek (Persero) Cabang Bandung meningkatkan kemampuannya dalam menghadapi hal tersebut diatas.