BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

4.1 Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT. Bina Sanprima Cabang II Surabaya mengenai pelaksanaan penjualan dengan sistem personal selling serta didukung dengan teori yang penulis pelajari maka penulis dapat mengemukakan beberapa kesimpulan:

1. PT Bina Sanprima Cabang II Surabaya memasarkan beberapa jenis produk seperti produk perawatan kesehatan, consumer produk, dan bahan baku farmasi.
2. PT.Bina Sanprima Cabang II Surabaya memasarkan produknya dengan menentukan target pasar dari masing-masing jenis produk.
3. Sistem personal selling yng diterapkan dan dilaksanakan oleh PT. Bina Sanprima Cabang II surabaya merupakan sistem yang tepat. Karena PT.Bina Sanprima Cabang II surabaya membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

4.2 Saran

berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis dapat memberikan saran yaitu:

1. PT.Bina Sanprima Cabang II Surabaya menambah jumlah produk makanan dan minuman untuk dipasarkan.
2. Penentuan target pasar yang dimbil oleh PT.Bina Sanprima Cabang II lebih diperluas lagi terutama untuk produk perawatan kesehatan.
3. Sitem personal selling yang diterapkan dan dilaksanakan oleh PT.Bina Sanprima Cabang II Surabaya lebih ditingkatkan agar pelayanan yang diberikan kepada konsumen lebih baik sehingga dapat memberikan kepercayaan dan keuntungan bagi kedua belah pihak.