BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang dilakukan, penulis mencoba menarik personal selling.

1. Langkah – langkah yang dijalankan dijalnkan di wisma bumi putera sudah cukup baik sehingga para agen handal dilapangan dan langkah-langkahnya sebagai berikut::
    1. Prospecting
    2. Pre-approach
    3. Approach
    4. Presentation
    5. Retermine objections
    6. Meet objeck
    7. Trial close
    8. Close
    9. Follow-up
2. Setrategi yang dijankan di bumiputera sudah baik sehingga para agen mampu terjun kelapangan dan menambah nasabah dan dapat memberikan kepercayaan kepada masyarakat.

3. Hambatan – hambatan dalam personal seling cukuplah sulit bagi perusahaan dalam factor ekternal karena mencakup masyarakat yang menjadi target pasar dan ditambah oleh pesaing perusahaan sejenis dan perusahaan harus mengatasi masalah tersebut dengan menambah agen blok dan memberikan lebih banyak memberikan bimbingan kepada para agen.

Namun Perusahaan bumiputera cimahiBandung dilaksanakan tidak selalu sesuai dengan prosedurnya.

4.2 Saran

Personal Sellingl lebih disempurnakan lagi, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Adapun saran-saran yang diajukan adalah :

1. Personal selling harus lebih ditingkatkan dalam pemasarannya dan harus mampu mendapatkan banyak nasabah lagi dengan strategi profesionalnya sehingga volume penjualan meningkat.
2. Sebaiknya personal selling lebih agresif dalam mempromosikan produk produknya jangan menunggu tender yang ditawarkan perusahaan lain.
3. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan kemampuan para agen blok untuk melakukan pendekatan kepada calon konsumen dan harus banyak melakukan bimbingan-bimbingan tentang setrategi dan

langkah-langkah personal selling sehingga penjualan personal selling berjalan dengan baik.