BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat penulis sampaikan pada hasil Tugas Akhir ini meliputi beberapa hal yang menjadi dasar dalam pelaksanaan penjualan tatap muka (*personal selling*) pada PT. Melia Nature Indonesia di Bandung yaitu:

Tanggapan Responden Terhadap Penjualan Tatap Muka (*Personal Selling*) pada PT. Melia Nature Indonesia di Bandung pada kategori cukup baik dimana nilai total tanggapan respondennya berjumlah 4068 atau sebesar 67,8%.

- **Pra Pendekatan**

  Berdasarkan tanggapan responden terhadap pra pendekatan maka menunjukkan skor 64% dan berada diantara 52%-<68% dengan kriteria cukup baik. Hal ini menunjukkan tanggapan responden pra pendekatan dinilai cukup baik.

- **Presentasi dan Demonstrasi**

  Berdasarkan tanggapan responden terhadap presentasi dan demonstrasi maka menunjukkan skor 66,4% dan berada diantara 52%-<68% dengan kriteria cukup baik. Hal ini menunjukkan tanggapan responden pada presentasi dan demonstrasi dinilai cukup baik.

- **Mengatasi Keberatan**

  Berdasarkan tanggapan responden terhadap mengatasi keberatan maka menunjukkan skor 71,5% dan berada diantara 68%-<84% dengan kriteria baik. Hal ini menunjukkan tanggapan responden pada mengatasi keberatan dinilai baik.

- **Menutup Penjualan**

  Berdasarkan tanggapan responden terhadap penutupan penjualan maka menunjukkan skor 71,6% dan berada diantara 68%-<84% dengan kriteria baik. Hal ini menunjukkan tanggapan responden terhadap penutupan penjualan PT. Melia Nature Indonesia di Bandung adalah baik.

- **Tindak Lanjut dan Pemeliharaan**

  Berdasarkan tanggapan responden terhadap tindak lanjut dan pemeliharaan, menunjukkan skor 65,6% dan berada diantara 52%-<68% dengan kriteria cukup baik. Hal ini menunjukkan tanggapan responden terhadap tindak lanjut dan pemeliharaan wiraniaga PT. Melia Nature Indonesia di Bandung adalah cukup baik.

Namun pada pra pendekatan ada satu items yang dinilai tidak baik yaitu kemampuan berkomunikasi wiraniaga yang di tunjukan dengan skor terendah diantara skor yang lainnya yaitu 296. Sehingga PT. Melia Nature Indonesia perlu mempertahankan apa yang telah dinilai positif oleh responden serta mengingatkan kembali pelaksanaan yang dinilai cukup baik, menjadi lebih baik sehingga dapat dijadikan motivasi bagi perusahaan agar berkembang lebih baik lagi ke depannya.

5.2 Saran

Setelah penulis melaksanaan penelitian pada PT. Melia Nature Indonesia di Bandung, maka penulis mencoba memberikan saran sebagai bahan masukan yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan perusahaan. Saran yang ingin penulis sampaikan adalah:

- **Pra Pendekatan**

  Pra pendekatan yang dilakukan oleh wiraniaga agar lebih di tingkatkan kembali *soft skill* nya terutama dari segi berkomunikasi wiraniaga yang harus lebih diperhatikan agar terciptanya komunikasi yang baik dengan calon konsumen dan pra pendekatannya lebih baik lagi dari yang sekarang.

- **Presentasi dan Demonstrasi**

  Presentasi da demonstrasi yang dilakukan wiraniaga lebih ditingkatkan lagi terutama dalam hal mengkomunikasikan manfaat produk secara jelas ditunjang dengan pengetahuan yang lebih dalam mengenai produk yang ditawarkan agar mampu memberi pemahaman yang lebih rinci tentang produk yang di tawarkan kepada konsumen.

- **Tindak Lanjut dan Pemeliharaan**

  Hubungan yang baik lebih ditingkatkan, karena menciptakan hubungan baik jangka panjang dengan konsumen merupakan sebuah keuntungan juga bagi perusahaan.

  Demikian saran yang dapat penulis sampaikan, diharapkan dengan adanya sumbangan saran ini dapat meningkatkan kinerja dan kualitas wiraniaga pada PT. Melia Nature Indonesia di Bandung.