

Bab V

Kesimpulan Dan Saran

5.1 Kesimpulan

Proses personal selling yang dilakukan oleh perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo dimulai dari mencari prospek dan mengkualifikasikan calon pelanggan, pendekatan awal, pendekatan, presentasi dan demonstrasi, mengatasi keberatan, menutup dan tindak lanjut serta pemeliharaan.

Berdasarkan pengamatan penulis pada prospek personal selling yang dilakukan oleh PT. Himalaya Tunas Texindo yang disertai hasil pembahasan pada bab IV, penulis menarik beberapa kesimpulan dari responden, yaitu :

1. Besarnya presentase pada pekerjaan karyawan disebabkan oleh jenis kain yang nyaman, sehingga cocok dipakai dalam bekerja.
2. Diketahui wilayah pemasaran khususnya di kota Bandung paling banyak berasal dari wilayah utara dengan presentase sebesar 36,67%.
3. Salesman diwajibkan untuk berpakaian rapi agar tidak mengganggu aktivitasnya.
4. Terdapatnya salesman yang telah berpengalaman dan salesman yang baru bekerja sehingga belum terlatih.
5. Ada pelanggan lama juga salesman dan pelanggan yang baru.
6. Salesman telah diwajibkan menguasai segala hal mengenai produk sebelum menawarkannya kepada pelanggan.
7. Untuk dapat meningkatkan penjualan, seorang salesman harus mengetahui keinginan pelanggan.
8. Adanya salesman yang memuji pelanggan agar merasa dekat dengan salesman.

9. Sebelum melakukan penjualan, salesman telah diwajibkan mengeluarkan kata-kata pembukaan seperti selamat siang, halo, apa kabar dan lain-lain.
10. Pelanggan tersebut baru beberapa kali saja didatangi oleh salesman perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo. Disini salesman harus tetap berusaha mengenal secara dekat pelanggannya, agar pelanggan tersebut tidak merasa nyaman dalam melakukan pembelian.
11. Setiap produk yang ditawarkan salesman dijelaskan kelebihan dan kekurangan produknya agar pelanggan dapat menilai produk tersebut.
12. Salesman menjelaskan alasan mengapa ia menawarkan produknya kepada pelanggan.
13. Dalam menawarkan produk, salesman mengetahui dan memberitahu variasi produk kepada pelanggan.
14. salesman perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo memberitahu harga setiap produk kepada sampel pelanggan.
15. Salesman diwajibkan memberikan penjelasan kepada pelanggan sesuai dengan pertanyaan yang diajukan oleh pelanggan.
16. PT. Himalaya Tunas Texindo selalu mendorong salesmannya agar memberi hadiah kepada pelanggan ketika tidak dapat menjelaskan sesuatu sebagai permintaan maaf.
17. Salesman perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo memberikan kepada pelanggan kesempatan bertanya sepuas-puasnya agar pelanggan dapat dipuaskan kebutuhannya.
18. Salesman perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo dapat menjawab pertanyaan pelanggan.

19. Sampel pelanggan lebih menyukai membeli produk yang diberi diskon maupun potongan harga.
20. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa mereka (sampel pelanggan) cenderung merupakan orang yang tidak ingin “ketinggalan zaman”.
21. Salesman perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo diwajibkan untuk selalu mengkontak pelanggan.
22. Sampel pelanggan yang melakukan pembelian kembali setelah ditawarkan kembali oleh salesman.
23. Apabila telah lama melakukan pembelian melalui salesman, pada umumnya pelanggan memberikan alamat serta nomer teleponnya
24. Kenyamanan dan keamanan sampel pelanggan dalam melakukan proses pembelian mempengaruhi volume pembelian.
25. Pada umumnya sampel pelanggan yang telah puas dengan produk pertama yang dibelinya, maka ia akan melakukan pembelian ulang.
26. Sampel pelanggan puas dengan harga yang ditawarkan oleh salesman perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo

Berdasarkan pengamatan penulis pada prospek personal selling yang dilakukan oleh PT. Himalaya Tunas Texindo, penulis menjawab beberapa identifikasi masalah yaitu :

- a. Kelebihan personal selling yang dilakukan perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo meliputi :
 1. Perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo telah mampu memposisikan diri sebagai pembuat kain jadi.

2. Salesman mampu menguasai suatu keadaan (membuat lebih nyaman) pada saat menawarkan produk kepada pelanggan.
 3. Salesman mengetahui selera pelanggan.
 4. Salesman menguasai sebagian besar pertanyaan yang berhubungan dengan produk.
 5. Adanya pemberian bonus perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo kepada salesman apabila mencapai target yang telah ditetapkan.
- b. Kekurangan personal selling yang dilakukan perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo meliputi :
1. Sistem pelatihan yang diberikan kepada salesman hanya on the job training.
 2. Perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo tidak mampu membagi wilayah penjualan kepada setiap salesman secara jelas.
 3. Salesman kurang mampu mengetahui jam-jam sibuk pelanggan.
 4. Salesman kurang ampu melayani keinginan pelanggan yang menimbulkan ketidakpuasaan.
 5. Terdapat salesman yang tidak dapat memberikan penjelasan ulang kepada pelanggan apabila pelanggan tersebut memintanya.
 6. Banyak salesman yang tidak dapat menjawab pertanyaan yang diajukan pelanggan.

5.2 Saran

Setelah penulis membaca dan menganalisis hasil pembahasan pada bab IV, maka dapat diketahui bahwa perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo memiliki kekurangan-kekurangan dalam pelaksanaan personal selling oleh karena itu penulis memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya pelatihan yang diberikan perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo kepada salesman bukan pada saat pratek saja, melainkan ditambah dengan Brainstorming atau Sharing antar salesman.
2. Perusahaan PT. Himalaya Tunas Texindo memperbaiki pembangian wilayah penjualan salesman, misalnya : pada minggu pertama setiap bulannya salesaman A,B dan C difokuskan menjual barangnya di Bandung Utara, sedangkan salesman D,E dan F di Bandung Timur. Hal ini dilakukan agar lebih teratur dan tidak terjadi penimbunan di suatu wilayah.
3. Sebaiknya salesman menanyakan dan mencatat lebih tepat kepada pelanggan kapan pelanggan memiliki waktu luang agar salesman dapat menawarkan produknya tanpa mengganggu aktivitas pelanggan.
4. Setiap salesman yang tidak dapat menjawab pertanyaan pelanggan, sebaiknya pertanyaan tersebut dicatat dengan tepat lalu ditanyakan kepada pengurus inti ataupun seniornya. Agar apabila ada pertanyaan yang sama dari pelanggan dapat dijawab.