

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi personal selling Gran Production untuk meningkatkan jumlah klien di Yogyakarta pada tahun 2017 dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai keberhasilan aktifitas *personal selling* pelaku usaha perlu mempertimbangkan rencana yang sesuai target sasaran serta pendekatan yang baik, pelaksanaan yang sesuai rencana dan mengevaluasi pencapaian aktivitas *personal selling*.

Tahap awal personal selling pemasar perlu melakukan rencana pendekatan konsumen terlebih dahulu. Pendekatan konsumen perlu direncanakan sebaik mungkin, pelaku usaha perlu mempertimbangkan target audiens dengan melakukan pemetaan terhadap konsumen potensial sesuai dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Mengetahui latar belakang calon konsumen dari hasil pengamatan menjadi hal penting dalam menerapkan strategi *personal selling* ini. Selain itu penting bagi pemasar untuk mempersiapkan berbagai treatment atau perlakuan terhadap berbagai situasi yang mungkin muncul saat bertemu atau tatap muka dengan calon konsumen atau konsumen.

Tahap kedua merupakan tahap pelaksanaan, secara pelaksanaan pemasar tidak harus terburu-buru melakukan closing atau penjualan, pemasar dapat menjadikan pertemuan awal sebagai momentum untuk menggali informasi terkait kebutuhan klien sehingga dipertemuan selanjutnya pemasar dapat membuat

berbagai penawaran yang akan sulit ditolak oleh calon konsumen atau konsumen. Setelah dealing terjadi baik diterima maupun ditolak pemasar dituntut untuk mengatasi apa yang menjadi kendala dan keberatan calon konsumen tersebut. Sehingga pemasar dapat mengelola hubungan dengan klien sebagai bahan untuk kegiatan personal selling selanjutnya.

Tahap terakhir dalam kegiatan *personal* perlu dilakukannya kegiatan evaluasi. Evaluasi secara menyeluruh menjadi agenda wajib yang berperan penting dalam memahami faktor penghambat dan pendukung selama proses *personal selling* yang dilakukan oleh wiraniaga. Dengan begitu perusahaan dapat memperbaiki aktivitas *personal selling* selanjutnya agar mendapatkan hasil yang lebih optimal.

Langkah yang disusun Gran Production lalu diimplementasikan ke pelaksanaan yang baik dalam menerapkan strategi *personal selling* ini berdampak positif bagi penjualan Gran Production. Peningkatan jumlah klien dari tahun sebelumnya telah berhasil dilakukan tim dan crew Gran Production.

## **B. SARAN**

Adapun saran yang dapat peneliti berikan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Gran Production sebaiknya melakukan evaluasi rutin dan terukur pasca pelaksanaan personal selling, sehingga apa yang menjadi kendala di lapangan bisa diminimalisir kedepannya.
2. Gran Production seharusnya menggunakan alat promosi lainnya untuk meningkatkan hasil dalam menarik konsumen sehingga kegiatan promosi yang dilakukan dapat lebih optimal terutama dalam bauran promosi periklanan.
3. Gran Production seharusnya lebih aktif dalam menghubungi calon konsumen sehingga kegiatan personal selling dapat terbangun secara interaktif kepada target konsumen.
4. Gran Production sebaiknya membuat sistem dalam mengatasi keberatan konsumen, terutama dalam sistem pembayarannya. Sehingga ada solusi baik bagi konsumen, yang mana baik bagi pola komunikasi Gran Production kepada setiap konsumen.
5. Gran Production seharusnya mengefektifkan komunikasi kepada konsumen, sehingga dalam proses koordinasi pra event tidak mengalami kesalah pahaman dan kekecewaan konsumen yang bisa menurunkan citra perusahaan.

6. Penelitian selanjutnya dapat mengkaji efektivitas personal selling dari sisi konsumen dengan melakukan penelitian pengaruh personal selling terhadap keputusan pembelian konsumen.