

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Manajer PT. Astra Daihatsu Yogyakarta menetapkan *personal selling* sebagai strategi yang paling utama untuk melakukan penjualan dan promosi produk di wilayah Yogyakarta, Dalam melaksanakan tugasnya Wiraniaga Daihatsu harus dapat menyampaikan informasi penjualan dan mendorong terjadinya pembelian. Manajer PT. Astra Daihatsu Yogyakarta memberikan target penjualan kepada Wiraniaga yang harus dipenuhi sesuai dengan tingkatan karirnya.

Wiraniaga Daihatsu dalam menjalankan tugas menjualnya harus mempunyai pandangan tentang prospek penjualan dipangsa pasar yang akan dituju, informasi prospek berasal dari tim marketing dan juga pengetahuan Wiraniaga tentang keadaan pasar. sehingga sebelum menjalankan aktifitas *personal selling* sudah mempunyai perencanaan penjualan. Setelah prospek diketahui wiraniaga dapat memulai langkah-langkah untuk melakukan aktifitas *personal selling*, yang pertama yaitu melakukan prapendekatan.

Prapendekatan yang dilakukan Wiraniaga Daihatsu yaitu dengan cara mendatangi lokasi dan melihat lingkungan disekitar tempat tinggal, menyimpulkan secara kasar tentang keadaan ekonomi calon pembeli

apakah mempunyai prospek dan kemungkinan untuk membeli. Setelah mempunyai informasi tentang calon pembeli, Wiraniaga Daihatsu dapat melakukan pendekatan dengan cara mendatangi dan berkomunikasi dengan calon pembeli untuk menawarkan produk dan melakukan presentasi.

Presentasi Wiraniaga Daihatsu yang utama antara lain, memperkenalkan perusahaan, mengenalkan produk, memberikan informasi tentang harga, keunggulan, fasilitas dan beberapa sistem pembayaran serta di akhir presentasi berusaha membujuk calon pembeli untuk menentukan pilihan dan mendorong terjadinya penjualan. Setelah selesai melakukan presentasi biasanya akan muncul pertanyaan-pertanyaan dan keberatan-keberatan dari calon pembeli, Wiraniaga Daihatsu wajib menyelesaikannya. Setelah dirasa selesai melakukan pertemuan Wiraniaga Daihatsu melakukan penutupan dan merapikan tempat yang telah dipakai.

Tindak lanjut dari hasil pertemuan dan presentasi yaitu mengikuti keputusan dari calon pembeli. Jika terjadi pembelian Wiraniaga Daihatsu akan melakukan analisa tentang *need*, *authorit*, *time limit* dan *money* untuk menilai bahwa calon pelanggan memenuhi kriteria hot prospek untuk ditindak lanjuti dengan kesepakatan pembelian dan harus inden terlebih dahulu dengan mengisi blanko SPK (surat pesanan kendaraan), jika pembayaran tunai tinggal menunggu unit saja tapi jika tidak, bisa masuk dalam proses kredit.

B. Saran

1. Wiraniaga Daihatsu agar memperbanyak lagi menyiapkan *stock* dan varian kendaraan di *dealer-dealer* Yogyakarta supaya tidak terjadi waktu inden yang terlalu lama karena selama ini banyak pembeli potensial yang membatalkan rencana pembeliannya kepada Wiraniaga Daihatsu di karenakan waktu inden yang terlalu lama.
2. Wiraniaga Daihatsu agar lebih memperbanyak lagi intensitas kedatangannya ke wilayah-wilayah pelosok kota Yogyakarta karena di daerah tersebut kurang mendapat dan memahami informasi tentang produk.
3. Wiraniaga Daihatsu agar lebih memperbanyak lagi penyampaian pesan melalui media cetak seperti penyebaran brosur sehingga akan membatu memudahkan kinerja Wiraniaga Daihatsu dalam melaksanakan *personal selling*.