

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

Langkah-langkah *personal selling* yang dilakukan oleh Anggota Arminareka Perdana dengan calon jamaah baru melalui beberapa tahapan yang mereka lalui, diantaranya : Pendekatan pendahuluan, presentasi dan peragaan, mengatasi keberatan, menutup penjualan dan melakukan tindak lanjut dan pemeliharaan.

Langkah *pertama* dalam melakukan *personal selling* adalah melakukan pendekatan pendahuluan, beberapa metode dalam melakukan pendekatan pendahuluan yang mereka gunakan diantaranya: dengan melakukan kunjungan, menentukan kualifikasi calon, mengumpulkan informasi, melakukan penjualan langsung, melakukan komunikasi persuasif.

Setelah pendekatan pendahuluan langkah *kedua* dalam proses *personal selling* adalah dengan melakukan presentasi dan peragaan. Dalam melakukan presentasi dan peragaan anggota Arminareka Perdana memberikan presentasi dengan memberikan penjelasan tentang keunggulan PT Arminareka Perdana dengan travel haji dan umrah lainnya, memberikan testimoni orang-orang yang sukses ketika bergabung dengan Arminareka Perdana.

Langkah selanjutnya dalam proses *personal selling* adalah dengan mengatasi keberatan dari calon jamaah. Dalam mengatasi keberatan metode

yang diterapkan dalam mengatasi keberatan diantaranya menanyakan alasan keberatan melalui pendekatan yang positif, seperti meminta calon jamaah menjelaskan keberatan mereka, menjelaskan kepada mereka tentang keluhannya, Dalam mengatasi keberatan komunikasi persuasif sangat diperlukan untuk merayu agar calon jamaah agar keberatan mereka menjadi penerimaan.

Metode selanjutnya adalah menutup penjualan, dalam menutup penjualan metode yang dilakukan oleh anggota Arminareka adalah dengan meyakinkan kepada calon jamaah dengan pola-pola komunikasi persuasif, dengan meyakinkan mereka akan meraih kesuksesan ketika bergabung menjadi anggota Arminareka Perdana. Dalam menutup penjualan juga mengambil momentum waktu yang tepat tidak terburu-buru dan pastikan bahwa calon jamaah sudah siap bergabung menjadi anggota...

Setelah itu, langkah *personal selling* diakhiri dengan melakukan tindak lanjut dan pemeliharaan pada fase ini anggota Arminareka Perdana lebih menekankan pada kedekatan psikologis antara anggota Arminareka Perdana, model kegiatan yang dilakukan dalam rangka tindak lanjut dan pemeliharaan dengan cara *family Gathering* maupun silaturahmi dengan diisi ceramah agama ataupun juga melakukan wisata bersama dengan mengunjungi objek wisata.

Beberapa hambatan dalam *personal selling* yang sering dialami oleh anggota Arminareka adalah Image yang negatif masyarakat terhadap wiraniaga/*salesperson* dan kurangnya pengetahuan dari Anggota Arminareka

Perdana dalam ilmu Marketing dan bagaimana melakukan komunikasi persuasif kepada calon jamaah dengan baik

B. Saran

Berdasarkan analisis terhadap hasil temuan yang diperoleh selama berlangsungnya penelitian, diperoleh beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai saran terhadap pihak-pihak yang berkepentingan dalam *personal selling* tersebut. Pihak-pihak tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Pengurus Harian Arminareka Perdana perwakilan Yogyakarta

Guna menghasilkan *salesperson* yang berkualitas dari setiap anggota Arminareka Perdana, maka ada beberapa hal yang disarankan kepada Pengurus Harian dari Arminareka Perdana berikut ini

- a. Melakukan pelatihan kepada setiap Anggota Arminareka Perdana cara melakukan presntasi yang baik dalam menyampaikan materi tentang Arminareka Perdana
- b. Melakukan *backup system* dan pengawasan kepada anggota Arminareka dengan cara membentuk penanggung jawab di setiap wilayah untuk mengevaluasi jalannya *personal selling*

2. Anggota Arminareka Perdana

Sebagai *salesperson* dalam melakukan *personal selling* setiap anggota Arminareka Perdana mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan rekrutmen jumlah calon jamaah, oleh karena peran mereka sangatlah penting dalam kemajuan PT Arminareka Perdana

perwakilan Yogyakarta, oleh karena itu ada beberapa saran yang sebagai bahan masukan untuk mereka diantaranya:

1. Meningkatkan kemampuan keilmuan di bidang marketing dan komunikasi persuasif serta melatih dalam melakukan komunikasi publik dengan baik, sehingga aktifitas *personal selling* yang dilakukan ditunjang dengan dasar keilmuan
2. Melakukan perencanaan yang matang dalam melakukan *personal selling* dan melalui proses yang bertahap sehingga mendapatkan hasil yang maksimal
3. Meningkatkan kemampuan komunikasi persuasif dan presentasi yang baik dengan cara mengikuti pelatihan untuk menunjang aktivitas *personal selling*