

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan dan uraian yang telah dijabarkan pada bab sebelumnya mengenai proses *targeting* dan *prospecting* yang dilakukan oleh PT Pertamina Lubricants SR IV, dapat disimpulkan bahwa :

1. Proses dalam *targeting* yang dilakukan oleh PT Pertamina Lubricants SR IV yaitu mencari dan mengumpulkan data calon pembeli (*customer*), menentukan wilayah calon pembeli, dan membuat data base target calon pembeli.
2. Proses dalam *prospecting* yang dilakukan oleh PT Pertamina Lubricants SR IV yaitu menghubungi nomor telepon calon pembeli (*customer*), membuat janji untuk bertemu, dan menawarkan produk pelumas.

4.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan sebagai masukan dalam proses *targeting* dan *prospecting* pada PT Pertamina Lubricants SR IV yaitu :

1. PT Pertamina Lubricants SR IV dalam proses *targeting* selain berfokus pada calon pembeli, sebaiknya juga harus meyeleksi pasar terlebih dahulu. Setelah pasar sudah diseleksi maka dalam kegiatan *targeting* akan lebih efektif dan efisien.
2. PT Pertamina Lubricants SR IV dalam proses *prospecting* disamping berfokus pada pendekatan hubungan dengan calon pelanggan, sebelumnya juga harus mengidentifikasi syarat dari calon pembeli misalnya jenis usahanya, kemampuan finansial, umurnya, kebutuhan-kebutuhannya, permasalahannya. Selain itu juga sebaiknya mengumpulkan atau mencari suspect kemudian meneliti dan

menyeleksi pembeli potensial yang akan menjadi pelanggan menjanjikan.