

BAB IV

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara pada PT. Telkom Witel Semarang mengenai aktivitas *personal selling* produk IndiHome yang dilakukan oleh PT. Telkom Witel Semarang, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. *Personal selling* yang dilaksanakan PT. Telkom Witel Semarang sudah menggunakan aktivitas *personal selling* yaitu pemilihan dan assessment prospek, pengumpulan informasi dan penetapan tujuan kunjungan, pendekatan, presentasi, mengatasi pertanyaan dari calon pelanggan, *closing* dan *follow up*.
2. Pemilihan prospek yang dilakukan PT. Telkom Witel Semarang cukup baik yaitu dengan mensurvey daerah-daerah yang berpotensi untuk dikunjungi dengan melihat dari ODP (*Optic Distribution Point*) yang ada pada daerah yang akan disurvey.
3. Pengumpulan informasi dan penetapan kunjungan yang dilakukan oleh PT. Telkom Witel Semarang sangat baik salah satunya yaitu memanfaatkan calon pelanggan yang mendatangi *stand-stand* IndiHome untuk diminta data diri yang nantinya akan dihubungi melalui via telepon atau langsung dilakukan kunjungan ke alamat calon pelanggan.

4. Aktivitas presentasi yang dilakukan oleh *sales force* PT. Telkom Witel Semarang sudah baik yaitu dengan dilengkapi brosur yang berisi promo, diskon, serta fitur-fitur baru produk IndiHome dan juga pengenalan serta panduan penggunaan aplikasi *MyIndiHome*.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka dapat dikemukakan beberapa saran yaitu:

1. PT. Telkom Witel Semarang diharapkan lebih meluaskan target daerah daerah yang akan disurvei, yaitu dengan cara menambah titik ODP (*Optic Distribution Point*) pada daerah-daerah terpencil. Dengan hal ini diharapkan akan meningkatkan penjualan produk IndiHome dan *sales force* juga akan mudah memperkenalkan atau melakukan pendekatan pada daerah tersebut.
2. PT. Telkom Witel Semarang diharapkan bisa menambah *stand-stand* IndiHome bukan hanya ada pada *cluster* besar dan juga pameran namun diharapkan ada pada *cluster* kecil juga. Dengan cara seperti ini diharapkan dapat memudahkan *sales force* untuk mencari informasi kepada calon pelanggan dan juga diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk IndiHome
3. Meningkatkan presentasi *sales force* PT. Telkom Witel Semarang kepada pelanggan, dengan cara membekali *sales force* dengan alat demonstrasi yang bertujuan menambah pengetahuan kepada konsumen tentang produk

IndiHome, dengan cara seperti ini diharapkan konsumen lebih tertarik pada produk IndiHome yang di tawarkan oleh *sales force*