

BAB IV

PENUTUP

4.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. YAMAHA HARPINDO JAYA THAMRIN, maka dapat diperoleh kesimpulan mengenai Pelaksanaan Personal Selling. Berikut diantaranya :

- Pelaksanaan *Personal selling* yang ada di PT. YAMAHA HARPINDO JAYA Cabang Thamrin Semarang berjalan dengan baik dan efektif. Pelaksanaan personal selling di PT. YAMAHA HARPINDO JAYA Cabang Thamrin Semarang melalui 4 tahap:

Tahap 1. Tenaga penjual melakukan *prospecting* calon pembeli/konsumen untuk keperluan atau kebutuhan kegiatan tertentu dari calon pembeli/ konsumen.

Tahap 2. Pendekatan/*Follow UP*, Tenaga penjual harus mengetahui cara menemui dan menyapa calon pembeli untuk memulai hubungan yang baik.

Tahap 3. Penyajian atau diskusi presentasi ke pelanggan, tenaga penjual menceritakan tentang produk yang ditawarkan kepada calon konsumen dengan menyajikan manfaat/keunggulan produk dengan memperlihatkan bagaimana produk itu menyelesaikan masalah/ keraguan calon konsumen.

Tahap 4. Penyelesaian, tenaga penjual pada saat penyelesaian penawaran/diskusi kesepakatan dalam harga maupun tipe/jenis produk yang akan dipesannya. Tindak lanjut, tenaga penjual menindaklanjuti setelah penjualan untuk memastikan kepuasan pelanggan telah tercapai.

- Hasil penjualan yang didapatkan dengan melaksanakan strategi *personal selling* sebagai promosi utama ditunjukkan dengan tercapainya keberhasilan penjualan produk sepeda motor. Walaupun *personal selling* dikatakan promosi yang efektif, tetapi tetap saja ada kekurangannya atau tidak sesuai dengan harapan *personal selling* pada PT. Yamaha Harpindo Jaya Cabang Thamrin kota Semarang dan dapat dilihat pada data penjualan yang mengalami penurunan penjualan.
- Hambatan dalam menjalankan *personal selling* pada PT. YAMAHA HARPINDO JAYA adalah penolakan untuk bertemu dan sulit mendapatkan informasi mengenai calon pembeli/konsumen, perbedaan pendapat antara *personal selling* dengan calon konsumen, terdapat konsumen nakal yang harus diwaspadai oleh tenaga penjual/*personal selling*, serta kurangnya jumlah tenaga penjual yang ada pada *dealer* PT. YAMAHA HARPINDO JAYA cabang Thamrin yang mengakibatkan beberapa target penjualan tidak tercapai.

4.2 Saran

Adapun saran yang dapat dikemukakan sebagai berikut :

- Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada PT. YAMAHA HARPINDO JAYA THAMRIN, kurangnya pemberian motivasi dan melakukan diskusi yang sesuai dengan sistem operasional yang ada dikarenakan masih banyak target yang belum tercapai dengan maksimal dan kurang memperhatikan kondisi permasalahan dilapangan dari *personal selling*. Oleh karena itu, diharapkan manager/Kepala cabang dapat melakukan pemberian motivasi serta melakukan diskusi tentang permasalahan yang dialami terhadap *personal selling* dalam proses pelayanan dan keaktifan dalam menjalankan peran sebagai *personal selling* yang berfungsi untuk mengetahui perkembangan yang telah dijalankan.
- Berdasarkan wawancara serta melakukan penelitian, diketahui bahwa kurang kompaknya dalam kegiatan ivent dimana yang mengakibatkan tidak teraturnya jadwal kegiatan yang ada. Oleh karena itu, diharapkan dapat saling kontribusi dalam kegiatan ivent maupun kegiatan yang mempengaruhi hasil penjualan agar dapat tercapainya keberhasilan dalam kegiatan tersebut.