

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada setiap bab dan halaman tentang penerapan *personal selling* untuk meningkatkan penjualan produk Iconnet pada PT PLN Icon Plus (ICON+) Kota Padang maka dapat ditarik kesimpulan antara lain:

1. Laporan ini merupakan kegiatan magang yang dilaksanakan di PT PLN Icon Plus (ICON+) Kota Padang yang bergerak dalam pelayanan pelanggan dan penjualan jaringan Internet yaitu Iconnet.
2. Iconnet merupakan jaringan Fiber Optic, menggunakan teknologi terkini sehingga dapat melayani Internet dan TV seamless pada kabel fiber optic yang sama tanpa menurunkan kecepatan dan kualitas.
3. Salah satu bauran yang digunakan oleh PT PLN Icon Plus (ICON+) Kota Padang dalam memasarkan Iconnet adalah *personal selling* sebagai wakil penjualan yang secara langsung berhubungan dengan pelanggan dan mempertahankan pelanggan
4. *Personal selling* merupakan cara yang efektif untuk mengetahui pasar potensial yang meyakinkan pelanggan untuk membeli produk.
5. Dalam melaksanakan kegiatan *personal selling* terdapat beberapa langkah yang diterapkan PT PLN Icon Plus (ICON+) Kota Padang antara lain persiapan sebelum penjualan, menentukan lokasi, pendekatan pendahuluan, pendekatan, penyajian penjualan, mengatasi keberatan, penutup.

6. Secara umum, kegiatan *personal selling* pada PT PLN Icon Plus (ICON+) Kota Padang telah terlaksanakan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari realisasi penjualan yang dilakukan para salesman yang memberikan kontribusi yang positif terhadap perusahaan.

5.2 Saran

Setelah menilai penerapan *personal selling* yang dilakukan oleh para salesman Iconnet selama penulis melaksanakan kegiatan-kegiatan magang, maka penulis dapat memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Perusahaan seharusnya memberikan pelatihan-pelatihan yang lebih banyak, terutama di bidang pemasaran.
2. Dengan mengeluarkan biaya-biaya yang besar tiap tahunnya untuk para salesman ini, diharapkan para salesman ini fokus pada presentasi kerja dan mencari banyak pelanggan
3. Para salesman Iconnet diharapkan lebih dapat menangani penolakan-penolakan dari calon pelanggan tersebut dengan cara melakukan pendekatan yang positif dan cara meminta pembeli menjelaskan penyebab penolakannya sehingga para salesman dapat mengevaluasi penyebab penolakan tersebut.