

BAB V

PENUTUP

5.1.Kesimpulan

Bedasarkan uraian dan penjelasan yang telah penulis bahas pada bab-bab sebelumnya, penulis dapat mengambil kesimpulan antara lain:

1. Laporan ini merupakan kegiatan magang yang dilaksanakan Infomedia padang yang bergerak dalam pelayanan pelanggan Telkom dan penjualan jaringan Internet yaitu IndiHome.
2. IndiHome adalah Layanan Triple Play dari Telkom yang terdiri dari layanan Internet on Fiber atau High Speed Internet, Phone (Telepon Rumah), dan IPTV (UseeTV Cable) beserta beberapa fitur tambahan seperti IndiHome View, MelOn dan Trend Micro Security System.
3. Salah satu bauran yang digunakan oleh PT. Infomedia Telkom Group cabang Padang dalam memasarkan IndiHome 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. Infomedia antara lain persiapan sebelum penjualan,

menentukan lokasi , pendekatan pendahuluan, pendekatan, penyajian penjualan, mengatasi keberatan, penutup.

6. Secara Umum, Kegiatan Personal Selling pada Infomedia Telkom Group cabang Padang telah terlaksana 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 aktivitas *Personal Selling* yang dilakukan oleh para salesman IndiHome selama penulis melaksanakan 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 IndiHome diharapkan lebih dapat menangani penolakan-penolakan dari calon konsumennya tersebut dengan cara melakukan pendekatan yang positif dan cara meminta pembeli menjelaskan penyebab penolakannya sehingga para wiraniaga dapat mengevaluasi penyebab penolakan tersebut.



4. Seorang Salesman harus lebih Profesional dan lebih telaten dalam melakukan penjualan, agar IndiHome selalu menjadi produk layanan Internet On fiber yang lebih baik dibanding dengan produk pesaing.

