

BAB V

PENUTUP

Pada akhir ini penulis menyajikan kesimpulan dari hasil pengamatan yang dilakukan pada PT. BPR Tilatang Kamang mengenai pelaksanaan personal selling yang efektif guna meningkatkan volume penjualan. Selain itu penulis ingin mengemukakan saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi PT. BPR Tilatang Kamang sebagai bahan pertimbangan pengelolaan.

5.1 Kesimpulan

- 1) Bauran komunikasi pemasaran yang dilaksanakan PT BPR Tilatang Kamang cenderung terpaku pada kegiatan *personal selling* yang mana diharapkan informasi dapat tersebar lewat media dari mulut ke mulut.
- 2) Personal selling yang dilaksanakan PT. BPR Tilatang Kamang menggunakan langkah-langkah yaitu : mencari langganan baru, pendekatan pendahuluan, pendekatan, penyajian, mengatasi keberatan dan memutip penjualan.
- 3) Pemasaran merupakan serangkaian kegiatan yang berkaitan untuk mengetahui kebutuhan konsumen yang sesuai dari produk untuk mencapai kepuasan pelanggan dan memperoleh penjualan. Pada PT. BPR Tilatang Kamang, penerapan personal selling sebagai salah satu

media komunikasi yang efektif dalam strategi pemasaran perusahaan yang dilakukan oleh para petugas bank/ tenaga penjual untuk mencapai tujuan yaitu pertambahan volume penjualan. Akan tetapi perusahaan juga harus memperbaiki atau menindak lanjuti penerapan *personal selling* yang dilakukan.

- 4) Jumlah petugas bank yang diterjunkan oleh PT BPR Tilatang Kamang pada setiap wilayah yang telah di bagi cenderung sedikit dan kurang efektif. Sehingga penyebaran informasi tentang produk memerlukan waktu yang relatif lebih lama.

5.2 Saran

Dari kesimpulan diatas, maka saran yang dapat disampaikan kepada PT BPR Tilatang Kamang adalah :

- 1) PT BPR Tilatang Kamang diharapkan dapat mencoba untuk menggunakan media promosi yang lainnya dan tidak terpaku pada kegiatan *personal selling* saja agar penyebaran informasi akan produk dan perusahaan dapat mencakup wilayah yang besar dan waktu yang relatif lebih singkat.
- 2) PT BPR Tilatang Kamang agar dapat mengadakan pelatihan-pelatihan kepada tenaga penjual mereka. Dikarenakan berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan adanya pelaksanaan komunikasi yang kurang tepat yang dilakukan saat bertemu langsung dengan nasabah, terutama kepada nasabah kredit nunggak.

- 3) PT BPR Tilatang Kamang agar melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan *personal selling* di lapangan.
- 4) PT BPR Tilatang Kamang di harapkan dapat menambah jumlah petugas yang melaksanakan tugas di lapangan terutama pada petugas yang melaksanakan tugas penjemputan tabungan di sekolah-sekolah dan pasar-pasar. Banyaknya pekerjaan yang dikerjakan oleh satu orang saja dapat memperlambat waktu yang dihabiskan seorang petugas bank untuk menyelesaikan tugasnya. Sehingga petugas kekurangan waktu untuk melakukan penyebaran informasi kepada calon-calon nasabah baru.

