

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah di jelaskan pada setiap bab dan halaman sebelumnya tentang kegiatan personal selling dalam pendistribusian produk telkomsel (fisik dan non fisik) pada kisel klaster padang pariaman, maka di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Kisel merupakan sebuah badan usaha yang bergerak dalam bidang jasa penjualan produk Telkomsel dengan cara menerapkan personal selling dalam penjualan produknya, dalam kegiatan personal selling terdapat dua divisi tenaga sales IDS dan DS yang masing-masing memiliki target, wilayah, dan saluran distribusinya sendiri.
2. Distribusi kartu perdana, voucher, dan kartu paket oleh para sales ke outlet yang telah berkerja sama, merupakan upaya memenuhi permintaan dari pelanggan Telkomsel yang sudah menjadi kebutuhan kebanyakan orang di Indonesia secara umum dan untuk meningkatkan pendistribusian jumlah tenaga penjual selalu di seimbangkan dengan produk dan pelanggan Telkomsel.
3. Melalui kegiatan personal selling yang di lakukan tenaga penjual kisel klaster Padang Pariaman yang mempunyai peranan penting dalam kemajuan pertumbuhan perusahaan yang bertujuan memperkenalkan dan menjual produk dari Telkomsel.



4. Kegiatan personal selling yang di lakukan tenaga penjual kisel klaster Padang Pariaman bertujuan untuk memperkenalkan produk telkomsel dan berharap konsumen tertarik dan membeli produk yang telah di sediakan oleh Telkomsel.

Saran

Adapun beberapa saran yang di berikan penulis kepada kisel klaster Padang Pariaman dalam melakukan kegiatan personal selling dalam pendistribusian produk telkomsel (fisik dan non fisik) pada kisel klaster Padang Pariaman yang sebagai berikut :

1. Kisel Klaster Padang Pariaman sebaiknya meningkatkan kegiatan dalam melakukan personal selling, di instansi perkantoran, perumahan ,sekolah , dan di tingkat universitas karena internet sudah menjadi hal penting bagi banyak orang pada saat ini.
2. Untuk menjaga kepercayaan dan loyalitas konsumen, Kisel Klaster Padang Pariaman, meminta saran kepada pelanggan atas kinerja tenaga penjual dalam kegiatan personal selling agar kepuasan konsumen dapat terjaga dengan baik.
3. Untuk meningkatkan kegiatan personal selling sebaiknya penempatan para sales harus di tambah dititik-titik ramai yang ada di kota Padang serta pemilihan perekrutan tenaga penjual yang kompeten dan paham dalam kegiatan personal selling.

