

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah melihat uraian-uraian yang di jelaskan di setiap bab dan halaman sebelum-sebelumnya tentang “**Strategi Penjualan Kisel Klauster Padang-Pariaman Pada Masa Pandemi Covid-19**”, maka di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Kisel merupakan sebuah badan usaha yang bergerak dalam bidang penjualan dan pendistribusian kartu. Kisel Klauster merupakan salah satu anak perusahaan Telkomsel Indonesia yang merupakan provider terbesar di Indonesia.
2. Kartu perdana, *voucher*, dan kartu paket merupakan produk yang di sediakan oleh telkomsel untuk kebutuhan dan kelengkapan dari *smartphone* yang sudah menjadi kebutuhan oleh kebanyakan orang di Indonesia.
3. Di masa pandemi Covid-19 Kisel Klauster Padang-Pariaman mencari cara agar tetap melakukan penjualan dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.
4. Alhasil Kisel melakukan strategi penjualan dengan cara membuka divisi untuk menghubungi konsumen yang pernah melakukan transaksi produk telkomsel untuk melakukan *repeat-order*, dan karyawan yang diambil adalah dari DS.



5. *Direct sales* yang biasa pergi ketempat ramai seperti sekolah, kampus, perkantoran ataupun perumahan, ditugaskan untuk gencar melakukan promosi dan penjualan secara *online* terutama menggunakan sosial media. Transaksi bisa dilakukan melalui transfer ataupun DS yang langsung menemui pelanggan dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.
6. Tentu strategi untuk mendapatkan pelanggan baru ataupun akuisisi hanya dilakukan melalui *online*, meskipun tidak se efektif yang biasa dilakukan DS sebelum Pandemi Covid-19.
7. Tim IDS tetap melakukan penjualan menuju *outlet* mereka masing-masing setelah masa PSBB berakhir dengan tetap mematuhi protokol kesehatan
8. Untuk mendapatkan konter baru tim IDS juga melakukan promosi di sosial media.

5.2 Saran

Saran yang bisa di berikan penulis kepada Kisel Klauster Padang-Pariaman dalam rangka memasarkan dan tetap melakukan penjualan produk Telkomsel dimasa Pandemi Covid-19 adalah sebagai berikut :

1. Kisel Klauster Padang Pariaman harus semakin gencar dalam melakukan promosi di sosial media, karena dimasa Pandemi tidak memungkinkan untuk melakukannya ditempat ramai, supaya bisa menekan angka penyebaran virus.
2. Untuk menjaga kepercayaan dan loyalitas konsumen, Kisel Klauster Padang Pariaman, meminta saran kepada pelanggan atas kinerja tenaga penjual agar bisa menjadi introspeksi dan masukan yang baik untuk Kisel dan kepuasan konsumen dapat terjaga dengan baik.

3. Kisel harus lebih sering mengadakan *event online* seperti pertandingan *e-sport* untuk menarik pelanggan baru, karena telkomsel merupakan provider dengan jaringan terluas dan stabil di Indonesia.

