

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dengan berdasarkan uraian pada setiap bab, maka penulis dapat menyimpulkan terkait Penerapan Penjualan Personal Sebagai Strategi Pemasaran BPJS Ketenagakerjaan cabang Kota Bukittinggi adalah sebagai berikut :

1. Penjelasan produk jaminan sosial yang merupakan perlindungan untuk tenaga kerja perlu penjelasan secara langsung dan rinci kepada calon peserta yang berada di Kota Bukittinggi dan sekitarnya agar dapat dipahami, dimengerti dan memberikan gambaran manfaat. Melalui penjualan personal adalah langkah yang tepat untuk mengkomunikasikan produk BPJS Ketenagakerjaan.
2. Untuk mencapai target perusahaan dalam setiap tahunnya BPJS Ketenagakerjaan cabang Kota Bukittinggi menguatkan strategi pemasarannya melalui penjualan personal untuk mencari peserta dan menyampaikan produk serta dibantu dengan penerapan bauran promosi.
3. Untuk mengefektifkan penjualan personal dalam sebagian penerapannya dibantu dengan penerapan media digital seperti aplikasi Gojek dan Traveloka untuk mencari data awal badan usaha, aplikasi *What's app* yang berguna untuk melakukan tindak lanjut dan menjaga hubungan dengan konsumen.
4. Penjualan personal sebagai strategi pemasaran BPJS Ketenagakerjaan untuk mensosialisasikan produk yang ditawarkan agar dapat dimengerti

oleh masyarakat berhasil untuk meningkatkan peserta hingga 12%
pertahun

5.2 Saran

Untuk mengharapkan peningkatan peserta yang lebih dari tahun-tahun sebelumnya adapun saran yang dapat diberikan penulis kepada pihak BPJS Ketenagakerjaan cabang Kota Bukittinggi adalah:

1. Dalam penerapan penjualan personal pada tahapan pendekatan sebaiknya setelah pengiriman surat pendaftaran pertama dan kedua dapat dibantu dengan *direct marketing* seperti pengiriman *e-mail* dan sms langsung untuk meningkatkan kesadaran badan usaha untuk melakukan pendaftaran.
2. Pengadaan sosial media sendiri untuk daerah Kota Bukittinggi seperti akun *instagram*, *facebook* dan *twitter* untuk memberikan informasi yang aktual dan dapat dengan mudah didapatkan oleh peserta yang berada disekitar Kota Bukittinggi.
3. Saat melakukan kunjungan dengan peserta sebaiknya staff kepesertaan langsung membawa laptop supaya dapat segera melakukan pendataan ditempat dan memberikan rasa tanggung jawab kepada peserta yang mendaftar
4. Dalam melakukan pendekatan untuk perusahaan menengah dan besar dalam penjualan personal sebaiknya langsung membawa bahan dan alat untuk persentasi dan demonstrasi karena dapat meningkatkan keyakinan konsumen terhadap profesionalisme staff kepesertaan

5. Lebih dapat untuk meluangkan waktu untuk melakukan persentasi dan penjualan personal dengan peserta untuk mendapatkan kenyamanan dialog dan pemahaman peserta terhadap produk yang ditawarkan. Sehingga peserta meyakini dan lebih mempercayai produk yang ditawarkan.

