

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dalam pelaksanaan penjualan produk, PT Asian paints menggunakan bentuk *personal selling*. Tujuannya adalah agar mudah menarik konsumen untuk mengenal merek dan menggunakan produk yang ditawarkan. Perencanaan yang matang merupakan langkah awal untuk melakukan *personal selling* agar tujuan perusahaan dapat tepat sasaran. Setelah perencanaan dibentuk terjadi pendekatan dengan komunikasi yang bersifat dua arah antara sales dengan customer. Dalam proses pendekatan ini sales dituntut untuk mampu memahami produk yang ditawarkan dengan baik serta mengetahui promo apa yang sedang berlangsung. Penggunaan media juga penting dalam proses ini agar pesan yang disampaikan dapat dikuatkan melalui media yang digunakan salah satunya katalog. Tak jarang hambatan pun terjadi dalam *personal selling* dimana saat proses komunikasi yang dilakukan sales tidak mampu membuat customer tertarik dengan produk yang ditawarkan sehingga perlu adanya persiapan matang yang dilakukan sales. Dari komunikasi yang berhasil maka terbangun hubungan yang emosional sehingga kedua belah pihak memiliki kesamaan makna. Dengan adanya kesamaan makna maka lebih mudah bagi sales untuk mempersuasi customer dalam menggunakan atau memperkenalkan produk.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan di PT Asian Paints peneliti memberikan saran supaya menjadi masukan untuk PT Asian Paints dalam melakukan *personal selling*.

1. Dalam melakukan *personal selling* PT Asian Paints harus mempunyai perencanaan cadangan. Mengantisipasi hambatan atau kegagalan yang mungkin terjadi pada tiap proses *personal selling*

2. Melakukan review terhadap kinerja sales agar meningkatkan kualitas dalam personal selling.
3. Melakukan koordinasi secara aktif dengan sales agar terbangunnya komunikasi yang baik dalam mencapai visi dan misi perusahaan.

