

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian serta menganalisa tahapan komunikasi persuasif (*Attention, Interest, Desire, Decision, Action*) dan menggunakan teori belajar yang terdapat pada *medical representative* sanbe farma, penulis mengembangkan beberapa kesimpulan, diantaranya yaitu:

1. Para *medical representative* harus memiliki knowledge sebuah produk terlebih dahulu supaya pada saat komunikasi persuasif berlangsung dalam penyampainya tidak ada hambatan. Para *medical representative* melakukan *Attention* dengan sangat baik. Mengambil perhatian dokter dengan menggunakan pakaian yang rapi, bersih dan juga formal. Pakaian yang digunakan harus sesuai standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kebersihan diri pun menjadi hal wajib yang harus dimiliki oleh *medical representative*, karena kebersihan melambangkan keperibadian seseorang tersebut.
2. *Medical representative* menggunakan *interest* harus dengan baik, karena pada tahap ini merupakan hal yang terpenting. Pada proses ini seorang *medical representative* menggunakan teori pembelajaran kepada dokter dalam menjelaskan produk yang dipasarkan. Teori pembelajaran dapat membuat dokter menambah wawasan tentang indikasi, beserta efek samping obat tersebut. Efek dari wawasan yang bertambah bahwa seorang dokter akan bersedia untuk bekerja sama dengan seorang *medical representative*. Tindakan seorang *medical representative* tentang menjelaskan produk secara baik dan lugas, penjelasan tersebut akan menjadi tolak ukur dokter untuk bekerja sama dengan *medical representative*. Walaupun dokter sudah tahu dengan produk obat tersebut, tetapi para *medical representative* Sanbe Farma sudah melakukan yang terbaik. Apabila sudah melakukan hubungan kerja sama, pertahankanlah suatu hubungan kerja sama tersebut secara baik dan berikan yang terbaik

supaya saling mendapatkan benefit yang sudah disepakati bersama. Komunikasi persuasif yang di jalankan dengan baik dapat membuat tahap pemasaran juga berjalan dengan baik.

5.2 Saran

Dalam rangka untuk lebih dalam mengembangkan produknya melalui tahapan komunikasi persuasif di masa yang akan mendatang, serta dalam melakukan penelitian, penulis mempunyai banyak kekurangan dan keterbatasan dalam melakukan penelitian ini sehingga penulis akan memberikan saran kepada *medical representative* Sanbe Farma, yaitu:

1. Apabila telah melakukan kerja sama dengan dokter, maka kewajiban seorang *medical representative* dalam melakukan kunjungan rutin pun harus tetap dilaksanakan. Jika hal penampilan dalam mengambil *attention* dokter sudah menjadi kekuatan bagi *medical representative* Sanbe Farma, maka menjaga keharmonisan kerja sama pun juga. Jika perlu Kunjungan rutin di tingkatkan menjadi lima belas per hari, supaya merata dalam kunjungan rutin tersebut.
2. Untuk produk deskripsi sudah di jalankan dengan baik, sebaiknya para *medical representative* harus sudah hafal dengan segala isi kandungan obat dan komponen yang ada di dalam produk, agar tidak menggunakan deskripsi produk dan harus lebih paham dengan dokter tersebut.