

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Hasil penelitian yang didapat dalam “ Tinjauan Pelaksanaan Pemasaran Langsung Pada Perusahaan PT Wijaya Lintas Komindo ” maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan Pemasaran Langsung Pada PT Wijaya Lintas Komindo sangat membantu dan memadai dalam promosi produk jasa Protokol Internet, adapun saluran utama yang digunakannya adalah :

a. Penjualan Tatap Muka

Pemasaran langsung yang dilakukan dengan mendatangi langsung konsumen, adapun tahap yang dilakukan :

– *Suspecting* (Menduga Adanya Calon Pembeli)

Memeriksa sumber data pelanggan dan mengunjunginya.

– *Prospecting* (Calon Pembeli Potensial)

Calon pembeli dikualifikasi sesuai karakteristik dari konsumen

– *Approaching* (Pendekatan)

Berusaha memahami konsumen serta kebutuhan dengan baik

– *Presentasion* (Penyajian)

Menyajikan, menjelaskan, menginformasikan jasa yang ditawarkan.

- *Meet Objective* (Menyatukan Pendapat)

Bernegosiasi dengan calon pelanggan untuk mendapatkan kesepakatan harga.

- *Trial Close* (Percobaan Menjual)

Membuat transaksi dengan pelanggan menyangkut pembayaran.

- *Closing* (Penutupan Penjualan)

Mencatat pesanan dari pelanggan dan diproses dengan baik dalam tempo yang singkat.

- *FollowUp After Sales* (Tindakan Lanjut Setelah Penjualan)

Merinci produk jasa yang telah disepakati.

b. Telemarketing

Telepon sebagai media untuk melakukan Pemasaran Langsung dengan konsumen.

c. Saluran On – Line

Internet digunakan sebagai media melakukan Pemasaran Langsung dengan adanya website <http://info@eazy.net.id> /www.eazy.net.id.

Dapat disimpulkan bahwa dari ketiga saluran Pemasaran Langsung yang dilakukan oleh PT Wijaya Lintas Komindo yang paling efektif adalah melalui tatap muka dikarenakan calon pembeli dan penjual dapat bertemu secara langsung dan mudah menentukan kesepakatan dibandingkan dengan telemarketing dimana sering terjadi konsumen tidak merespon dan saluran On-Line sering terjadi gangguan teknik, sehingga menyulitkan konsumen untuk berinteraksi.

2. Faktor penghambat PT Wijaya Lintas Komindo dalam melaksanakan Pemasaran Langsung adalah :
 - a. Kompetitor sebagai penghambat pelaksanaan pemasaran langsung dalam mempromosikan produk jasa yang sejenis.
 - b. Kelalaian Tenaga Kerja (SDM) dalam pengiriman barang dan pemasangan saluran menambah biaya.
 - c. Masalah Teknis yang menyebabkan gangguan sinyal sehingga gagal dalam memasuki situs perusahaan.
 - d. Respon Konsumen terhadap promosi pemasaran yang mendapat tanggapan negative dari berbagai kalangan.
3. Upaya untuk menyelesaikan hambatan PT Wijaya Lintas Komindo dalam Pemasaran Langsung adalah
 - a. Melakukan Kerjasama dengan pesaing baik itu dalam Pemasaran Langsung maupun dalam penggunaan alat Protokol Internet.
 - b. Memilih pegawai yang profesional dalam bidangnya yaitu bagian pemasaran khususnya Pemasaran Langsung dan teknik.
 - c. Penggunaan teknologi terbaru dan memanfaatkan alat yang telah dimiliki oleh kompetitor yang diajak berkerjasama.

5.2 SARAN

Melihat hasil dari penelitian dan kesimpulan yang dihasilkan diatas, penulis mempunyai saran-saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan, yaitu:

1. Sebaiknya PT Wijaya Lintas Komindo menambah saluran Pemasaran Langsung yang lain seperti Media Lain Untuk Tanggapan Pemasaran Langsung melalui *Yellow Pages*. Karena *Yellow Pages* lebih bersifat umum dan pemasangan iklan melalui *Yellow Pages* ditentukan berdasarkan produk atau jasanya.
2. Penulis mengharapkan kepada PT Wijaya Lintas Komindo memperluas tempat kerja atau mencari lokasi yang strategis, dikota agar perusahaan dapat dilirik dan dilihat oleh perusahaan yang ingin menggunakan jasa protocol internet perusahaan. Selain dapat dikenal orang juga jangkauan wirlles dapat mudah diterima.
3. PT Wijaya Lintas Komindo sebaiknya menggunakan promosi yang unik dan beda dari kompetitor yang lain dan yang mudah dimengerti oleh konsumen .
4. Sudah saatnya PT Wijaya Lintas Komindo memperluas jangkauan *wireless* sehingga ada pelanggan yang jauh dapat menerima dengan baik tanpa menggunakan tower ataupun antena yang dapat menambah ongkos biaya pemasangan.