

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pada bab terakhir ini penulis mencoba untuk menarik kesimpulan dari bab-bab sebelumnya. Selain menyimpulkan penulis juga mencoba untuk memberikan saran, yang diharapkan dapat bermanfaat bagi kemajuan perusahaan. Setelah mengetahui dan mempelajari mengenai pelaksanaan *personal selling* (penjualan personal) yang dilakukan oleh PT. Andiara Abadi, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1 Pelaksanaan Kegiatan Personal Selling Yang Dilakukan Di PT. Andiara abadi.

Dalam pelaksanaan *personal selling* ini, PT. Andiara Abadi mencari informasi tentang keberadaan tender melalui Koran, didalam mensukseskan persaingan mendapatkan tender tersebut pihak PT. Andiara Abadi membentuk tim yang terdiri dari 5 tenaga penjual, selain itu perusahaan telah merencanakan biaya-biaya dalam kegiatan konstruksi yang terdiri dari:

- Biaya pekerja lapangan

Yang meliputi setiap tingkatan pekerja seperti tenaga teknis, mandor, dan buruh

- Biaya bahan yang digunakan dalam konstruksi

- produksi campuran aspal panas/ Hotmix
- batu pecah
- batang baja
- semen

- Biaya pemindahan sarana, peralatan, dan bahan-bahan dari base camp yang berlokasi di Palimanan Kabupaten Cirebon ke lokasi pelaksanaan konstruksi
- Biaya rancangan dan bantuan teknis yang secara langsung berhubungan dengan konstruksi.

5.1.2 Tujuan Personal Selling PT. Andiara Abadi

Tujuan perusahaan melakukan kegiatan Personal Selling Dalam memperkenalkan produk, perusahaan sangat membutuhkan tenaga penjual yang secara khusus menginformasikan keistimewaan tentang produk yang ditawarkan. Hal ini sangat penting dilakukan perusahaan mengingat banyaknya pesaing yang menawarkan produk dan jasa serupa dipasaran, selain itu juga Mengadakan Pendekatan Dengan Konsumen Dan Calon Konsumen, membina hubungan baik secara pribadi dengan calon konsumen-konsumen sangat baik diperlukan bagi sebuah perusahaan untuk kelangsungan transaksi antara calon konsumen dan konsumen dengan perusahaan, guna Meningkatkan Hasil Penjualan..

Karena Hasil penjualan yang tinggi sangat mempengaruhi laba yang diperoleh, karena itu penjualan yang tinggi diperlukan untuk memperoleh laba yang lebih tinggi pula, guna kelangsungan hidup perusahaan dan pengembangan perusahaan. Dalam meningkatkan hasil penjualan, aktivitas Personal Selling di fokuskan untuk mencari pelanggan baru dan mempertahankan yang ada. Untuk merealisasikan tujuan perusahaan, tindakan yang dilakukan adalah dengan melakukan hubungan relasi terhadap semua calon pelanggan. Dan dalam mengatasi persaingan yang ketat, salah satu yang dilakukan adalah dengan pendekatan yang gencar terhadap calon konsumen,

memberikan pelayanan atau mutu produk yang lebih baik dibanding dengan perusahaan konstruksi lain, misalnya :

- Mengkomunikasikan suatu produk dan jasa dalam meyakinkan calon konsumen atas produk dan jasa yang ditawarkan.
- Harga maupun kualitas bersaing dengan produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan konstruksi lain.

5.1.3 Hambatan yang Dihadapi PT. Andiara Abadi Dalam Pelaksanaan Kegiatan *Personal Selling*

1. Dalam kegiatan *personal selling* yang dilakukan PT. Andiara Abadi, terdapat hambatan-hambatan yang dihadapi oleh PT. Andiara Abadi adalah kurangnya tenaga ahli yang mampu mengkomunikasikan dan mempengaruhi calon pengguna jasa. Selain waktu yang banyak terkuras, pihak *competitor* juga cukup berperan sebagai salah satu faktor yang menjadi pengahambat PT. Andiara Abadi dalam mendapatkan ijin pengerjaan suatu proyek konstruksi.
2. Solusi yang dilakukan oleh PT. Andiara Abadi dalam mengatasi hambatan pada kegiatan *personal selling*, adalah dengan melakukan kegiatan pelatihan kepada para tenaga *personal selling* dan melakukan pendekatan-pendekatan secara gencar kepada pihak-pihak penyelenggara proyek. Dan solusi yang dilakukan oleh PT. Andiara Abadi dalam mengatasi ketidaksesuaian persyaratan yang diberikan oleh pemberi pekerjaan atau pemerintah, maka PT. Andiara Abadi membentenginya dengan mempunyai lebih dari satu perusahaan yang

mempunyai kualifikasi sesuai dengan persyaratan dari pihak pemberi pekerjaan.

5.2 Saran-saran

Sejauh ini penulis menilai kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh PT. Andiara Abadi kurang begitu baik, dikarenakan tenaga ahli yang dibutuhkan belum dapat meyakinkan maupun melakukan pendekatan kepada pihak yang bersangkutan. Oleh karena itu PT. Andiara Abadi memerlukan beberapa perbaikan dalam kegiatan *Personal Selling*(penjualan personal), Untuk itu penulis mencoba memberikan beberapa saran untuk kegiatan *Personal Selling* yaitu:

1. Untuk meningkatkan kualitas kerja para karyawan, perusahaan harus melakukan *tranning* terhadap para karyawan, terutama karyawan mempunyai dedikasi yang tinggi dalam memajukan perusahaan, karena dilihat dari semakin ketatnya persaingan dan perkembangan di bidang pembangunan pada era globalisasi dewasa ini, PT. Andiara Abadi perlu meningkatkan keterampilan yang lebih lagi pada tenaga penjualnya lewat program *tarnning* tersebut, guna menghadapi perkembangan khususnya di bidang konstruksi.
2. PT. Andiara abadi harus lebih teliti dalam penyeleksian karyawan khususnya pada bagian *personal selling* dan memberikan perhatian khusus terhadap produk-produk yang akan ditawarkan, karena pada kegiatan ini terjadi kurang tepatnya sasaran yang ditetapkan oleh perusahaan.

3. perusahaan harus jeli terhadap perkembangan pesaing, baik mengenai keunggulan produk dan harga barang, yang ditawarkan pesaing kepada calon konsumen yang sama.
4. Dengan melakukan pendekatan yang lebih gencar dari pihak *competitor*, kepada pihak-pihak yang bersangkutan dengan kegiatan penyelenggaraan suatu proyek.

Contohnya: tenaga *personal selling* melakukan pendekatannya tidak hanya pada saat melakukan pengenalan produk, tetapi pendekatan pribadi harus dimanfaatkan untuk kesuksesan mendapatkan proyek tersebut.

5. Dalam melakukan training perusahaan sebaiknya berfokus pada pengembangan komunikasi dari tenaga penjual. Karena dilihat dari hambatan yang ada komunikasi sangat berpengaruh besar dalam meyakinkan calon konsumen, maksud dari komunikasi ini tenaga penjual memberikan penawaran yang dapat menguntungkan dari pihak yang berwenang yaitu panitia pengadaan tender, agar mensukseskan tujuan dari pendekatan ini. Selain melakukan program training perusahaan perlu meningkatkan kualitas produk, dengan melakukan perbandingan produk yang sudah dikerjakan dan produk yang akan dikerjakan.