

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian diatas maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Personal selling yang dilaksanakan PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia menggunakan langkah-langkah yaitu: memilih dan menilai prospek , pendekatan pendahuluan, pendekatan, penyajian dan peragaan, mengatasi keberatan, menutup penjualan, adapun langkah-langkah yang belum efektif dijalankan adalah pendekatan calon konsumen yang kurang respon, saat presentasi tidak ada peragaan produk dan tindak lanjut untuk pembeli.
2. Pada PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia, penerapan personal selling sebagai salah satu media komunikasi yang efektif dalam strategi pemasaran perusahaan yang dilakukan dengan tepat oleh *sales marketing* untuk mencapai suatu target yang dipenuhi. Akan tetapi perusahaan juga harus memperbaiki atau menindak lanjuti penerapan personal selling yang dilakukan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka dapat dikemukakan beberapa saran yaitu:

1. Dengan menerapkan personal selling, diharapkan Pimpinan PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia dapat melakukan pengontrolan dengan lebih baik lagi terhadap informasi *personal selling* yaitu dalam proses pelayanan dan keaktifan dalam menjalankan peran sebagai personal selling yang handal.
2. Hendaknya merencanakan strategi personal juga sangat penting dengan membangun kebersamaan tim. Sebesar apapun potensi yang dimiliki *sales marketing* jika tidak didukung dengan tim yang selalu bersinergi yang kuat maka itu tidak akan bisa berkembang.
3. PT Asuransi Sampo Japan Nipponkoa Indonesia hendaknya lebih mempertahankan dan meningkatkan kemampuan tenaga penjual (*sales marketing*) yang dianggap baik oleh konsumen seperti memberikan informasi dengan baik. Memperpresentasikan keterangan produk dengan baik, cepat tanggap dalam menangani keluhan konsumen, dan mengutamakan kepentingan konsumen. Dapat juga perusahaan melakukan pelatihan tenaga penjual setiap bulannya agar dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam penyampaian produk.