

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari seluruh pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan pada penulisan karya ilmiah ini antar lain:

1. Pada penerapan langkah-langkah utama dalam penjualan yang efektif pada strategi *Personal Selling* produk tabungan PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) Cabang Bekasi Barat, pada dasarnya sudah sesuai dengan teori yang dimulai dengan tahap pendekatan tenaga penjual kepada nasabah ataupun calon nasabah, tahap presentasi, tahap mengatasi Keberatan nasabah ataupun calon nasabah, tahap menutup transaksi penjualan, sampai pada tahap tindak lanjut transaksi penjualan serta pendaftaran nasabah cukup baik. Namun perlu adanya peningkatan yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kualitas pengetahuan produk tabungan BRI tenaga penjual khususnya pada saat dan sesuai dengan prosedur tahapan karena telah dilaksanakan sesuai dengan teori langkah-langkah utama dalam penjualan yang efektif.
2. Respon konsumen terhadap kemampuan *personal selling* produk Tabungan pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk Kantor cabang Bekasi Barat cukup baik. Hanya saja perlu adanya peningkatan pelatihan yang dilakukan oleh PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) cabang Bekasi Barat akan berdampak pula di berbagai hal seperti membangun citra perusahaan yang baik dengan tenaga penjual yang sudah terlatih.

Menawarkan produk dengan memberikan penjelasan tentang produk dan meyakinkan calon nasabah yang loyal dan dapat memberikan kontribusi yang besar bagi perusahaan.

B. Saran

Dari deskripsi dan analisis kasus strategi *personal selling* yang telah dikemukakan, kemudian menggabungkannya dengan teori yang bersangkutan dan berdasarkan hasil penelitian dari 100 responden terkait tabel-tabel yang dipaparkan tentang strategi *personal selling*. Penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan agar pihak Manajemen Pemasaran PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) cabang Bekasi Barat mengupayakan untuk mengadakan pelatihan tenaga penjual untuk meningkatkan kualitas tenaga penjual saat menghadapi nasabah atau calon nasabah. Dikarenakan banyaknya keluhan nasabah atau calon nasabah yang kurang puas akan pelayanan dari tenaga penjual yang dimiliki oleh perusahaan. Dan dapat diambil kesimpulan dari masalah tersebut, perusahaan selayaknya membuat jadwal pelatihan untuk tenaga penjual sekurang-kurangnya enam bulan sekali. Agar tenaga penjual lebih cepat tanggap dalam mengatasi masalah mengenai penjelasan tentang semua produk tabungan yang ada di PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) cabang Bekasi Barat terutama pada saat melakukan presentasi kepada nasabah ataupun calon nasabah. Dengan Begitu, nasabah atau calon nasabah tidak akan ragu lagi untuk menggunakan produk tabungan PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) cabang Bekasi Barat.

2. Penulis juga menyarankan PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) cabang Bekasi Barat perlu diadakannya pengendalian terhadap tenaga penjual yang dilakukan melalui pengawasan dan evaluasi yang dilakukan oleh pimpinan. Dengan begitu tenaga penjual bisa mendapatkan konsumen yang loyal dan dapat memberikan kontribusi yang besar bagi perusahaan.