BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari seluruh pembahasan ini dapat dilihat sebagai berikut.

1 *Personal Selling* PT Jamsostek (Persero) Cabang Salemba_pada dasarnya sesuai dengan teori yang dimulai dengan tahap mencari target calon nasabah sampai dengan tahap pendaftaran nasabah, semua itu sudah dilakukan dengan cukup baik dan sesuai dengan prosedur tahapan karena telah dilaksanakan sesuai dengan teori langkah-langkah utama dalam penjualan yang efektif.

2 Pada *personal selling* yang dilakukan oleh PT Jamsostek (Persero) Cabang Salemba memilih segmen yaitu, Perusahaan yang membayar gaji total tenaga kerja setiap bulan minimal Rp 1000.000, dan perusahaan yang memiliki tenaga kerja minimal 10 orang. Pada *positioning* Jamsostek adalah memberikan pelayan terbaik dalam melakukan *personal selling* sesuai dengan *tagline* yang dipakainya "meman lebih baik" dengan memberikan pelatihan kepada para AO, memberikan bonus, dan memberikan fasilitas untuk melakukan kegiatan *personal selling*. Dengan memberikan berbagai macam hal yang disebutkan tadi cocok dengan slogan Jamsostek "memang lebih baik".

B. Saran

Penulis akan memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan yang positif bagi PT Jamsostek (Persero) Cabang Salemba yaitu:

1. Kepada *Account Officer* diharapkan memberikan sebuah materi sosialisasi dan presentasi dalam bentuk *print out*, sehingga diharapkan calon nasabah yang tidak hadir dapat mengetahui materi yang disampaikan pada saat sosialisasi dan presentasi.
2. PT jamsostek (Persero) Cabang Salemba diharapkkan untuk membuat buku yang memuat daftar rumah sakit yang bekerja sama dengan jamsostek agar para nasabah tidak kesulitan dalam mencari rumah sakit yang bekerja sama dengan pihak Jamsostek
3. Kepada para *Account Officer* diharapkan untuk memberi tindakan yang tegas kepada nasabah yang tidak mengikuti prosedur dengan baik. Misalnya, dapat berupa melakukan pencabutan keanggotaan peserta JPK terhadap nasabah yang tidak mengikuti prosedur dengan baik.