

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Personal sales PT. Langkah-langkah yang digunakan Telekom NTB adalah: pencarian pelanggan baru, pendekatan awal, pendekatan, presentasi dan demonstrasi, mengatasi keberatan, dan menyelesaikan penjualan. Langkah yang belum efektif diterapkan adalah mendekati pembeli potensial dengan respons yang lebih lemah, dan tidak ada demonstrasi produk dan demonstrasi selama periode demonstrasi Lacak pembeli.
2. Pemasaran adalah serangkaian kegiatan yang berkaitan dengan penentuan kebutuhan konsumen yang wajar atas suatu produk guna mencapai kepuasan konsumen dan menghasilkan penjualan. Di PT. Telekom NTB, penerapan personal sales sebagai salah satu media komunikasi yang efektif dalam strategi pemasaran perusahaan, diimplementasikan secara tepat melalui sales marketing untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Namun, perusahaan juga harus meningkatkan dan melacak pelaksanaan penjualan individu.
3. Peningkatan dan penurunan jumlah pelanggan PT setiap bulannya. Telekom NTB kemudian menemukan solusi atas permasalahan tersebut. Sehingga dapat mencapai tingkat penjualan, memperoleh keuntungan tertentu, dan mendukung perkembangan perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran yang dapat diberikan, yaitu:

1. Dalam penerapan personal sales, penanggung jawab PT. Telekom NTB dapat lebih mengontrol informasi penjualan pribadi, yaitu memainkan perannya sebagai penjualan tatap muka yang andal dalam proses dan aktivitas layanan.
2. Saat membentuk tim, penting juga untuk merencanakan strategi pribadi. Seberapa besar potensi sales marketing, tidak bisa berkembang tanpa dukungan tim yang selalu memiliki efek sinergi yang kuat. Bab
3. Telekom NTB sebaiknya lebih menjaga dan meningkatkan keterampilan tenaga penjualan (sales marketing), seperti memberikan informasi yang menurut konsumen baik. Melakukan pekerjaan dengan baik dalam penyajian informasi produk, merespon dengan cepat saat menangani keluhan konsumen, dan mengutamakan kepentingan konsumen. Perusahaan juga dapat melakukan pelatihan penjualan bulanan untuk meningkatkan kemampuan pengirimannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amstrong. 2012. *Dasar-dasar Pemasaran Jilid ke 1*, Alih Bahasa Alexander Sindoro. Jakarta: Prehalindo.
- Ali, Hasan. 2008. *Marketing*. Yogyakarta : Medpress (Anggota Ikapi).
- Ali, Hasan. 2013. *Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: CAPS
- Anisa, Pangaribuan. 2008. Analisis Strategi Bisnis Unit Pada PT.Telkom Bandung. Program Sarjana Universitas Telkom
- Barliansyah, Nurman. 2014. “*Strategi Produk dan Harga Produk Indihome PT Telkom Tbk Bandar Lampung*”. *Tugas Akhir*. Program Diploma DIII Universitas Sumatera Utara. Diakses 18 Desember 2020.
- Fandy, Tjiptono dan Gregorius Chandra. 2012. *Pemasaran Strategis*. Yogyakarta: Andi.
- Farizal. 2010. “Analisis Strategi Produk Pada PT Media Tribun Yogja”. *Tugas Akhir. Tidak Diterbitkan*. Program Diploma III Universitas Negeri Yogyakarta.
- Gugup, Kismono. 2011. *Bisnis Pengantar*. Yogyakarta: BPFE Lembaga Manajemen PPM PT TELKOM
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. 2012. *Manajemen Pemasaran* (Jilid 2 Edisi 13). Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa Teori Dan Praktek*. Edisi pertama. Salemba empat.
- Philip, Kotler. 2012. *Marketing Manajemen. Analisis, Planning, Implementation and Control*,. USA: Printice-Hall.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta : Beta
- Stanton, William J. 1984. *Prinsip Pemasaran*. Jilid 1. (Yohanes Lamarto. Terjemahan). Jakarta: Erlangga.
- <http://www.ekomarwanto.com/2021/04/marketing-mix-7p-produk-price-promotion.html> diakses pada 16 Februari 2021.
- www.telkom.co.id diakses pada 17 Februari 2021.
- www.indihome.co.id diakses pada 17 Februari 2021.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



PAKET INDIHOME

GAMER	Up to 20 Mbps 3 - 5 Perangkat Rp 385.000 Bulan	Up to 50 Mbps 10 - 12 Perangkat Rp 600.000 Bulan	Up to 100 Mbps 12 - 18 Perangkat Rp 955.000 Bulan		
	Phone 300 Menit	Indihome TV Entry	Platform Gamer		
	Benefit				
TRIPLE PLAY (3P)	Up to 20 Mbps 3 - 5 Perangkat Rp 375.000 Bulan	Up to 50 Mbps 10 - 12 Perangkat Rp 590.000 Bulan	Up to 100 Mbps 12 - 18 Perangkat Rp 945.000 Bulan		
	Phone 300 Menit	Indihome TV New Basic	Benefit Optional		
	Kids Catchplay, Indikids Bright Indihome Study	Movies IndiMovie 2	Music Catchplay, Langit Musik Wifi.id Seamless, I-konser	Gamer Catchplay, Cloud Storage Add on Gamer	
DUAL PLAY (2P)	INTERNET + TV INTERAKTIF		INTERNET + PHONE		
	Up to 20 Mbps 3 - 5 Perangkat Rp 345.000 Bulan	Up to 50 Mbps 10 - 12 Perangkat Rp 560.000 Bulan	Up to 50 Mbps 10 - 12 Perangkat Rp 530.000 Bulan		
	Indihome TV New Basic	Benefit Optional	Phone 300 Menit Benefit Optional		
BUNDLING CAMERA	Optional				
	Study Catchplay Indihome Study	Movies Catchplay, I-konser	Music Catchplay iflix		
	Optional Entertainment Wifi.id Seamless, Langit Musik Add on Gamer Study Wifi.id Seamless, Cloud Storage Indihome Study				
SBR	Up to 10 Mbps 1 - 3 Perangkat Rp 360.000 Bulan	Up to 20 Mbps 3 - 5 Perangkat Rp 395.000 Bulan	Up to 30 Mbps 5 - 7 Perangkat Rp 480.000 Bulan	Up to 40 Mbps 7 - 10 Perangkat Rp 560.000 Bulan	Up to 50 Mbps 10 - 12 Perangkat Rp 625.000 Bulan
	Phone 100 Menit			Indihome TV Entry	
	Smart Camera + Benefit Wifi.id seamless, MovIn Phone UseeTV GO				
STAY SAFE	TREG V Q4-2020				
	Up to 20 Mbps 3 - 5 Perangkat Rp 330.000	Up to 20 Mbps 3 - 5 Perangkat Rp 310.000	Up to 20 Mbps 10 - 12 Perangkat Rp 330.000		
	Benefit Smart Camera Indihome TV Entry + I-konser	Benefit Indihome TV Intro	Benefit Phone 50 Menit + Indihome TV Entry		

Lampiran

Wawancara dengan bapak Gede Jadiarte Manager Home Service



Wawancara dengan bapak Agus Jauhari Selaku Supervisor sales indihome



Wawancara dengan bapak Rizal Hakiky Selaku sales personal selling indihome



Wawancara dengan ibu Lia Miswan Anjani sales indihome



Wawancara dengan bapak Fatahul Aziz Az-Siza sales indihome



Wawancara dengan bapak Taufik sales indihome

