BAB IV
KESIMPULAN dan SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada laporan PKL dapat disimpulkan sebagai berikut:

- *Personal selling* yang dilaksanakan PT. Millenium Pharmacon International Tbk Cabang Surabaya menggunakan langkah-langkah yaitu: mencari langganan baru, pendekatan pendahuluan, pendekatan, penyajian dan peragaan, mengatasi keberatan, menutup penjualan, sedangkan langkah-langkah yang belum efektif dijalankan adalah pendekatan calon pembeli yang kurang respon, saat presentasi pada tidak ada peragaan produk dan tindak lanjut untuk pembeli.
- Pemasaran merupakan sekumpulan rancangan kegiatan yang berkaitan untuk mengetahui kebutuhan konsumen yang sesuai dari produk untuk mencapai kepuasan pelanggan dan memperoleh penjualan PT. Millenium Pharmacon International Tbk Cabang Surabaya. 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 tetepi perusahaan juga harus memperbaiki atau menindak lanjuti penerapan *personal selling* yang dilakukan

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka dapat dikemukakan beberapa saran yaitu:

1. Dengan menerapkan *personal selling*, diharapkan PT. Millenium Pharmacon International Tbk Cabang Surabaya. 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. Merencanakan strategi *personal selling* juga sangat penting dengan membangun kebersamaan tim. Sebesar apapun potensi yang dimiliki salesman PT. Millenium Pharmacon International Tbk Cabang Surabaya. jika tidak didukung dengan tim yang selalu bersinergi yang kuat maka itu tidak akan bisa berkembang.
3. Disasrankan untuk *Personal Seller* dari PT. Millenium Pharmacon International Tbk Cabang Surabaya untuk membawa peragaan produk farmasi yang ditawarkan agar konsumen mengerti detail tentang produk yang ditawarkan dari *Personal Seller*.