

**BAB IV**  
**KESIMPULAN DAN SARAN**

**4.1 Kesimpulan**

Dari rumusan masalah dan pembahasan masalah mengenai Implementai *personal selling* yang dilakukan Invenio Creative Agency untuk menarik pasar baru dapat disimpulkan bahwa *personal selling* yang dilakukan oleh Invenio Creative Agency memiliki beberapa masalah yang membuat proses *personal selling* yang dilakukan oleh Invenio Creative Agency ini tidak cukup berhasil pada saat penerapannya, antara lain :

1. *Personal selling* yang dilakukan oleh Invenio Creative Agency adalah dengan melakukan pendekatan dan penawaran jasa melalui telepon sampai dengan presentasi perkenalan portofolio ke perusahaan atau hotel yang menjadi prospek dari Invenio Creative Agency. Proses *personal selling* dan *follow up* yang dilakukan tidak berjalan dengan jangka waktu yang konsisten menyebabkan hotel yatau perusahaan yang dituju menjadi lupa dan menganggap portofolio yang dikirim oleh Invenio Creative Agency dianggap sebagai *junk mail*.
2. Bauran promosi yang paling berperan penting di Invenio Creative Agency adalah dengan menggunakan *personal selling*. *Personal selling* dirasa paling berperan penting di perusahaan karena dari tujuan perusahaan yang juga ingin membangun relasi secara luas dengan perusahaan lain.
3. Proses *personal selling* yang dilakukan Invenio Creative Agency bisa dilakukan sedikit perbaikan. Pada saat pertama kali telepon ke hotel atau perusahaan yang dituju juga bisa mencoba langsung

untuk membuat janji dengan bagian yang bersangkutan tanpa harus membuat janji pada saat *follow up* pertama. Hal ini bertujuan agar