

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

1.2. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan serta analisis yang telah dibahas sebelumnya terkait penerapan strategi *personal selling* dalam menjual rumah yang diimplementasikan oleh PT. Berkah Sinar Harapan, kesimpulan yang bisa didapatkan ialah:

2. Kegiatan penjualan pribadi atau *personal selling* yang diterapkan oleh *staff marketing* PT. Berkah Sinar Harapan menerapkan prinsip *the six steps* atau enam langkah yang dipopulerkan oleh Kotler. Adapun tahapan-tahapan yang dilaksanakan oleh PT. Berkah Sinar Harapan antara lain ialah: mencari pelanggan dan melakukan kualifikasi, pendekatan pendahuluan, presentasi dan peragaan, mengatasi keberatan, menutup penjualan, serta tindak lanjut dan pemeliharaan.
3. Tahapan *personal selling* yang belum efektif untuk diterapkan ialah pada mencari pelanggan dan melakukan kualifikasi yang hanya berdasarkan *link* teman maupun kolega serta *word of mouth* dari konsumen yang telah membeli rumah di PT. Berkah Sinar Harapan sebelumnya. Cara tersebut masih belum efektif untuk bisa menjangkau calon konsumen yang prospektus secara luas.
4. Tahapan pendekatan pendahuluan, presentasi dan peragaan, mengatasi keberatan, menutup penjualan, serta tindak lanjut dan pemeliharaan sudah dijalankan dengan efektif serta cukup baik oleh *staff marketing* yang dapat pula membangun preferensi serta loyalitas konsumen pada PT. Berkah Sinar Harapan.
5. Penggunaan paralinguistik dalam komunikasi pemasaran sudah dijalankan dengan efektif. Intonasi, tempo, dialek, dan ekspresi wajah yang digunakan oleh *staff marketing* PT. Berkah Sinar Harapan pada