

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dengan terbentuknya hasil penelitian ini, di masa *pandemic covid-19* PT Wellen Brothers menyampaikan pesan komunikasi terkait produk dan jasa melalui strategi *personal selling*. PT Wellen Brothers menggunakan strategi *personal selling* khususnya dalam aktivitas komunikasi pemasaran di masa *pandemic covid-19*, dengan menerapkan proses penjualan dari Kotler & Armstrong (2016, pp. 823-825). Dengan tujuan agar setiap *client* dapat menerima dan lebih memahami terkait penyampaian pesan komunikasi yang berisi penawaran produk maupun jasa percetakan. PT Wellen Brothers menggunakan *personal selling* sebagai aktivitas komunikasi pemasaran dalam meningkatkan penjualan dan menarik minat setiap pelanggan terkait produk maupun jasa yang ditawarkan.

PT Wellen Brothers menggunakan *personal selling* sebagai aktivitas komunikasi pemasaran dalam menjangkau prospek serta melakukan interaksi secara langsung kepada setiap *client* agar melakukan pemesanan terhadap produk maupun jasa yang telah ditawarkan. PT Wellen Brothers menggunakan *personal selling* sebagai aktivitas komunikasi pemasaran dalam melakukan pendekatan maupun menjalin yang baik dengan setiap *client*. Sehingga setiap *client* akan mendapatkan *value* dan melakukan *repeat buying* terhadap produk maupun jasa, seperti yang diharapkan oleh PT Wellen Brothers.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Akademis

1. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dari Robert K. Yin dan menggunakan proses penjualan *personal selling* dari Kotler & Armstrong. Penelitian ini menemukan bahwa strategi ini merupakan strategi yang efektif di masa *pandemic covid-19* dan dapat digunakan oleh perusahaan B2B lainnya.
2. Penelitian ini juga menggunakan langkah dan proses penjualan dalam *personal selling* dari Kotler & Armstrong. Penelitian ini menemukan bahwa langkah dan proses *personal selling* yang tepat dapat meningkatkan penjualan maupun menarik minat setiap pelanggan.

5.2.1 Saran Praktis

1. Dari hasil penelitian ini, PT Wellen Brothers perlu mengembangkan lebih lanjut strategi terkait pencarian sumber informasi perusahaan, karena kegiatan *cold calling* memiliki kekurangan seperti *time wasting* dan tidak tepat sasaran.
2. Alangkah baiknya jika PT Wellen Brothers melakukan evaluasi dalam penggunaan strategi *personal selling*. Hal tersebut dianjurkan agar PT Wellen Brothers dapat melihat langkah yang belum maksimal dan bisa dikembangkan lebih lanjut. Dari saran tersebut, PT Wellen Brothers juga dapat mengetahui strategi komunikasi pemasaran apa yang efektif untuk mencapai tujuan.

3. Penggunaan proses dan langkah penjualan dalam *personal selling* dari Kotler & Armstrong cukup efektif untuk meningkatkan penjualan maupun menarik minat setiap pelanggan di masa *pandemic covid-19*. Karena PT Wellen Brothers dapat berinteraksi secara langsung dan dapat menjalin hubungan yang baik dengan setiap *client*.