

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Multimedia Nusantara Polytechnic adalah pendidikan tinggi berbasis vokasi yang baru berdiri pada 18 September 2021. Dalam usaha untuk memperkenalkan institusinya ke publik, Multimedia Nusantara Polytechnic melakukan berbagai kegiatan promosi. Kegiatan promosi, khususnya *personal selling* di Multimedia Nusantara Polytechnic dilakukan oleh *talent consultant*. Kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh *talent consultant* Multimedia Nusantara Polytechnic dapat meningkatkan minat calon mahasiswa dan orang tua ke *booth* selama kegiatan *edufair* berlangsung. Hal ini kemudian akan berlanjut kepada keputusan calon mahasiswa yang ingin bergabung ke Multimedia Nusantara Polytechnic.

Dari penelitian yang dilakukan, implementasi *personal selling* seorang *talent consultant* dalam meningkatkan minat peserta didik untuk mendaftar di Multimedia Nusantara Polytechnic, selama kegiatan *personal selling* berlangsung, seorang *talent consultant* harus memiliki berbagai *skill* seperti teknik *prospecting*, *pre approach*, *presentation and demonstration skill*, *over objection*, dan *closing*. Selain itu, pembawaan *talent consultant* dalam memperkenalkan produk dari MNP adalah hal penting yang harus dilakukan ketika kegiatan yang melibatkan terjadinya *personal selling* karena akan berhubungan ketertarikan calon *customer* dalam memilih produk.

Implementasi *personal selling* masih menjadi cara yang paling sesuai untuk melakukan kegiatan penjualan produk karena *sales person* langsung bertemu dan melakukan kegiatan promosi langsung dengan *customer*-nya. Hal ini sangat memungkinkan terjadinya pertukaran informasi yang lebih banyak dan nyata dibanding kegiatan promosi lain.

Kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh Multimedia Nusantara Polytechnic bukanlah hal utama yang dapat meningkatkan minat studi calon

mahasiswa baru untuk bergabung di Multimedia Nusantara Polytechnic. Namun, *Branding, segmenting, targeting, and positioning* menjadi pendukung keberhasilan kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh *talent consultant* Multimedia Nusantara Polytechnic. Pencarian target sekolah yang sesuai dengan target pasar Multimedia Nusantara Polytechnic akan menentukan bagaimana penerimaan penjelasan produk yang dilakukan oleh *talent consultant* Multimedia Nusantara Polytechnic.

## **5.2 Saran**

### **5.2.1 Saran Akademis**

Penelitian ini dibuat dan diselesaikan dengan tujuan untuk menjadi sumber kajian dan acuan mengenai bentuk penerapan *personal selling* dan peran *talent consultant* dalam meningkatkan minat bergabung dengan Multimedia Nusantara Polytechnic. Penelitian selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan mengetahui *satisfaction level* dari mahasiswa aktif Multimedia Nusantara Polytechnic.

Penelitian selanjutnya juga dapat memilih *informant* yang berasal dari perguruan tinggi yang sudah berdiri lebih lama dengan tujuan untuk mengetahui apakah hasil penelitian ini sesuai dengan apa yang terjadi di lapangan.

### **5.2.2 Saran Praktis**

Penelitian ini dibuat untuk dapat membantu para *talent consultant* untuk memahami implementasi *personal selling* yang sesuai untuk meningkatkan minat bergabung dengan Multimedia Nusantara Polytechnic. Penulis menyadari bahwa perlu adanya penerapan *personal selling* yang baik dari seorang *talent consultant*. Oleh sebab itu, kekuatan *branding* sebuah institusi harus baik untuk dapat membantu para *talent consultant* untuk dapat melakukan penjualan. Selain itu, implementasi *personal selling* sebaiknya berjalan lurus dengan kemampuan *hard skill and soft skill* yang terus dilatih untuk dapat meningkatkan kebutuhan diri seperti teknik penjualan, teknik presentasi,

teknik *handling objection*, kemampuan berbicara di depan umum, kemampuan persuasif, dan kemampuan *closing* penjualan yang diharapkan oleh institusi.

Seorang *talent consultant* juga harus memahami bahwa pendekatan pribadi yang dilakukan dalam proses *personal selling* berlangsung adalah cara yang tepat untuk dapat menarik perhatian dan membangun hubungan yang baik dengan calon mahasiswa atau orang tua. *Talent consultant* juga harus aktif dalam memberikan informasi kepada calon mahasiswa terkait produk institusi.

Dengan kata lain, untuk menjadi seorang *talent consultant*, dibutuhkan pengalaman dan kemampuan *personal selling* yang baik supaya dapat meningkatkan minat studi calon mahasiswa baru ke perguruan tinggi tempat seorang *talent consultant* bekerja.

The image shows a large, light blue watermark of the UMN logo. It consists of a circular emblem with a stylized 'U' and 'M' inside, and the letters 'UMMN' written in a bold, sans-serif font below it.