

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian teori, hasil penelitian, dan pengujian analisis regresi yang dilaksanakan mengenai pengaruh pelaksanaan kegiatan *personal selling*, terhadap respon model AIDA calon nasabah investasi *foreign exchange*, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil tanggapan responden terhadap pelaksanaan kegiatan *personal selling* yang terdiri dari *prospecting*, perencanaan pra penjualan, presentasi penjualan, dan mengatasi keberatan mendapatkan respon yang positif dari responden dengan nilai yang tinggi.

Secara keseluruhan berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan pada umumnya pelaksanaan kegiatan *personal selling* terbukti dengan tanggapan yang diberikan responden relatif tinggi dan termasuk kedalam kategori sangat tinggi. Perolehan skor nilai yang diberikan responden yang paling tinggi diberikan kepada presentasi penjualan, hal ini disebabkan harapan prospek untuk memperoleh informasi yang dapat memecahkan masalah yang dihadapi calon nasabah merupakan bagian tugas *personal selling* yang penuh tantangan. Presentasi yang disampaikan dengan cermat dan terlatih, terlebih yang meliputi demonstrasi manfaat produk, adalah sarana persuasive yang menentukan yang dimiliki oleh *personal selling* untuk “menggerakkan pikiran”, membangkitkan perhatian, minat, hasrat, keyakinan, dan tindakan yang menyebabkan terjadinya penjualan.

2. Berdasarkan hasil tanggapan responden terhadap respon AIDA calon nasabah investasi *foreign exchange* yang terdiri dari *attention*, *interest*, *desire*, *action* mendapatkan respon yang positif dari responden dengan nilai yang tinggi. Skor tertinggi 55% dari total responden diperoleh *interest* dengan anggapan bahwa setelah tahap minat, calon nasabah perlu lebih dijaga lagi perhatiannya sehingga *personal selling* mampu membangkitkan keinginan untuk berinvestasi dalam *foreign exchange*.
3. Secara keseluruhan berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan pada umumnya pelaksanaan kegiatan *personal selling* yang terdiri dari *prospecting*, perencanaan pra penjualan, presentasi penjualan, dan mengatasi keberatan berpengaruh positif terhadap respon AIDA calon nasabah investasi *foreign exchange*. Sehingga proses komunikasi antara perusahaan dan calon nasabah serta nasabah yang ada telah berlangsung proses timbal balik yang cukup interaktif.

5.2 Rekomendasi

Saran untuk meningkatkan pelaksanaan kegiatan *personal selling* harus mempertahankan hasil-hasil positif yang telah dicapai dan meningkatkan kualitas dengan meningkatkan keterampilan baik dalam memilih nama-nama calon nasabah, kemampuan berkomunikasi, penguasaan materi, penampilan ketika presentasi serta kemampuan *personal selling* dalam menjawab segala pertanyaan yang diajukan oleh calon nasabah dengan lebih baik dari yang selama ini telah dilaksanakan. Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis merekomendasikan hal-hal berikut:

1. Secara keseluruhan berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan pada umumnya pelaksanaan kegiatan *personal selling* sudah cukup baik dan akan lebih baik lagi jika *personal selling* yang ada senantiasa diberi arahan dan bimbingan mengenai informasi *foreign exchange* baik melalui supervisor maupun *personal selling* yang lebih senior, ataupun pengadaan pelatihan oleh perusahaan.
2. *Personal selling* hendaknya membuat laporan mingguan berkala serta rincian dari proses-proses yang telah dilakukan berikut hasil dari tiap proses tersebut, sehingga akan diperoleh data yang lebih akurat mengenai siapa, dimana, dan sudah berapa banyak *personal selling* atas nama perusahaan yang sama telah menghubungi calon nasabah yang kemungkinan besar ada kesamaan dengan *personal selling* lainnya yang masih berada dalam satu perusahaan yang sama.
3. Berdasarkan hasil penelitian, *personal selling* perlu menghindari pemberian informasi mengenai investasi *foreign exchange* yang belum dikuasai sehingga akan menghindarkan *personal selling* yang bersangkutan dalam menjawab pertanyaan yang mungkin diajukan oleh calon nasabah.

