

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa *sales call* merupakan pertemuan tatap muka yang telah diatur sebelumnya antara tenaga penjual dan prospek dengan tujuan melakukan penjualan. *Sales call* diterapkan pada Arkamaya Kusuma Resort salah satunya sebagai proses meyakinkan *customer* saat menawarkan produk dan jasanya, hal tersebut guna mendapatkan keuntungan serta menarik minat pelanggan, di mana seorang *Sales Executive* perusahaan melakukan kunjungan kepada prospek atau pelanggan dengan tujuan untuk menghasilkan penjualan ataupun meningkatkan penjualan bagi perusahaan. Dalam menawarkan produk jasanya, seorang *sales Executive* melakukan presentasi dengan menggunakan brosur yang isinya adalah gambar produk-produk serta fasilitas yang terdapat pada Arkamaya Kusuma Resort. Setelah melakukan presentasi dalam kegiatan *sales call* ini seorang *Sales Executive* menangani pertanyaan dan keberatan dari calon customer sebelum menjalin kerjasama lebih lanjut.

Kegiatan *sales call* yang telah dilakukan Arkamaya Kusuma Resort telah menunjukkan keberhasilannya dengan dibuktikan oleh pendapatan yang didapat lebih besar dibandingkan dengan biaya yang telah dikeluarkan perusahaan untuk kegiatan *sales call*. Hal tersebut telah

membuktikan bahwa kegiatan *sales call* ini merupakan salah satu cara yang tepat untuk mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas dan hasil evaluasi yang telah dilakukan pada bab pembahasan, ada beberapa saran yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut:

1. Diefektifkan lagi kegiatan *sales call* di dalam daerah terutama saat ada kemungkinan perusahaan-perusahaan mengadakan *event* di waktu tertentu.
2. Mencoba melakukan kegiatan *sales call* di luar kota untuk memperluas jangkauan pasar Arkamaya Kusuma Reort.