

BAB IV

PENUTUPAN

4.1. Kesimpulan

1. PT. Vazzasindo Arga Mulia yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi pelumas Pertamina. PT. Vazzasindo Arga Mulia menjual produknya bukan langsung kepada konsumen akhir melainkan kepada toko ritel dan industri.
2. Sales call merupakan kunjungan kepada pelanggan dengan tujuan untuk mendapat kepercayaan dari pihak outlet sehingga tertarik untuk memesan produk dan langsung melakukan transaksi.
3. PT. Vazzasindo Arga Mulia ini memiliki 8 step of call dalam menjalankan kegiatan sales call yaitu: persiapan, pembukaan, cek stok, pendekatan, presentasi, penutup, administrasi, dan display.
4. Salesman PT. Vazzasindo Arga Mulia memiliki kendala ketika melakukan kegiatan sales call pada beberapa outlet.

4.2. Saran

1. Sebaiknya salesman mempersingkat waktu kunjungan ke outlet yang ramai pembeli dengan menyusun kalimat yang singkat dan jelas agar pesan tetap tersampaikan kepada pihak pada beberapa outlet.
2. Ketika ada program scan produk untuk pihak outlet mendapatkan bonus tetapi mereka tidak melakukannya sebaiknya salesman terus mengingatkan atau membantu pihak outlet untuk melakukan scan produk.
3. PT. Vazzasindo Arga Mulia sebaiknya membuat program menarik agar pihak outlet tertarik untuk melakukan pembelian pelumas Pertamina

