

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan oleh penulis mengenai komunikasi pemasaran yang dilakukan telemarketer di arisan mapan cabang babarsari dalam mencapai target penjualan, dengan melakukan wawancara secara langsung kepada beberapa narasumber, terdapat beberapa point penting yang diperoleh dan akan penulis jabarkan terkait komunikasi pemasaran yang harus dilakukan oleh telemarketer Arisan Mapan, yakni : *Pertama, Memasang iklan di media sosial*, Telemarketer sebagai pelaksana komunikasi pemasaran di arisan mapan adalah memasang iklan yang menarik di media sosial.

*Kedua, Pemasaran langsung*, Tujuannya adalah agar telemarketer dapat menyampaikan secara langsung mengenai Arisan Mapan dan mengidentifikasi kebutuhan dan kepribadian calon konsumen dengan cara melakukan tanya jawab dengan calon konsumen tersebut.

*Ketiga, Promosi penjualan*, Telemarketer di Arisan Mapan berupaya untuk membuat calon konsumen semakin tertarik dan yakin dengan Arisan Mapan.

*Keempat, Penjualan personal*, telemarketer di arisan mapan melakukan penjualan personal yang bertujuan agar calon konsumen yang sudah menjadi ketua

arisan memiliki hubungan yang bukan hanya sekedar urusan penjualan saja melainkan bisa menjadi sebuah pertemanan.

*Kelima, Pemasaran interaktif,* Telemarketer harus mampu menyediakan waktu lebih diluar jam operasional kantor untuk memberi arahan dan berkomunikasi dengan ketua arisan lebih intensif.

*Keenam, Hubungan masyarakat,* Hubungan masyarakat ini akan memberi keuntungan kedua belah pihak yang terjadi ialah dengan adanya testimoni-testimoni dari ketua arisan yang sudah berhasil menjalankan Arisan Mapan dan ingin meyakinkan masyarakat bahwa yang lain juga bisa memperoleh keuntungan dan kesuksesan melalui Arisan Mapan.

## **5.2 Saran**

Bagi pihak Telemarketer, sebagai ujung tombak perusahaan dalam melaksanakan komunikasi pemasaran haruslah menerapkan konsep komunikasi pemasaran dengan lebih efektif dan memiliki strategi-strategi yang inovatif ketika melakukan komunikasi pemasaran agar ketika mengalami kegagalan dapat melakukan upaya-upaya lainnya untuk memperbaiki kegagalan tersebut. Selain itu juga harus dapat meningkatkan motivasi dalam bekerja, dikarenakan jika Telemarketer di arisan mapan kurang memiliki motivasi dalam bekerja maka komunikasi pemasaran pada perusahaan akan terhambat dan berpengaruh pada penjualan. Ketua arisan adalah cerminan dari Telemarketernya, ketika Telemarketer malas untuk memberi arahan/strategi-strategi yang terdapat pada komunikasi pemasaran, maka target penjualan akan semakin susah untuk dicapai. Namun ketika Telemarketer memiliki motivasi kerja yang tinggi dalam melaksanakan komunikasi pemasaran, akan membuat ketua arisan juga memiliki motivasi yang tinggi untuk melakukan pembelian dan target penjualan akan lebih mudah untuk dicapai Telemarketer.