

BAB IV PENUTUP

4.1 Simpulan

Selama melaksanakan kerja profesi 6 bulan di PT.Equityworld Futures:

1. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan mengetahui pola program pemasaran di PT. Equityworld Futures yaitu pada unit investasi yang terdiri dari: *direct marketing*, *telemarketing*, *personal selling*, dan *walk in customer* yang praktikan dapatkan saat mengikuti rapat perencanaan program pemasaran dengan staf pemasaran
2. Praktikan juga mendapatkan pengalaman baru, serta ilmu dan wawasan yang berhubungan dengan kegiatan promosi yaitu *personal selling* dan *direct marketing* yaitu praktikan mengetahui bagaimana cara mempromosikan suatu produk atau jasa kepada calon nasabah dengan metode *personal selling* yang dilakukan oleh staf *marketing* saat presentasi dan *direct marketing* dengan memberikan brosur kepada calon nasabah sehingga calon nasabah mendengarkan informasi tentang produk yang ditawarkan.

NO	Pekerjaan yang dilakukan	Kendala yang dihadapi	Cara mengatasi kendala
1	Pada Divisi <i>Marketing</i>	Segan dan takut saat menawarkan	Praktikan lebih banyak bertanya kepada atasan

			agar lebih memahami pekerjaan yang diberikan
2	<i>Promotion</i>	Di awal susah memahami materi karena harus menelepon nasabah untuk menawarkan peluang yang ditawarkan	Dengan mengajak bertemu dengan calon nasabah untuk dijelaskan lebih detail agar lebih maksimal
3	Adaptasi	Susah untuk memahami budaya yang ada di kantor, dan menghafal nama karyawan yang lain.	Praktikan belajar untuk lebih membaur terhadap karyawan lain dan memahami budaya yang ada.
4	Bertemu Dengan <i>Client</i>	Untuk awal ketemu dengan <i>client</i> , tidak selalu menerima masukan terkait peluang yang diberikan	Praktikan memilih <i>client</i> yang lainnya lagi

Tabel 4.1
Kesimpulan

4.2 Saran

Selama masa kerja Profesi di PT. Equityworld Futures, Praktikan menemukan beberapa kekurangan di perusahaan dan institusi pendidikan, diantaranya:

1. Bagi Perusahaan
 - a. Seharusnya PT. Equityworld Futures menyediakan banyak database untuk ditelepon oleh team marketing apabila databasenya sudah habis, dan tidak meminta kepada database dari marketing baru.
 - b. Seharus *Marketing Support* pada PT. Equityworld Futures harus lebih teliti dalam memberikan data kepada karyawan lainnya agar tidak kesulitan dan melakukan kesalahan ketika menghubungi calon nasabahnya.
 - c. Seharusnya PT. Equityworld Futures menambahkan karyawan untuk melakukan tugas presentasi dilapangan, karena selain mempercepat pekerjaan, tim marketing dapat mempermudah karyawan satunya untuk lebih fokus dalam menghubungi calon nasabah.
2. Bagi Fakultas
 - a. Fakultas Humoria dan bisnis khususnya Program studi Manajemen mengembangkan perkuliahan yang melatih *soft skills* yaitu berupa memberikan simulasi *personal selling* kepada mahasiswa Fakultas Humoria dan bisnis khususnya Manajemen Pemasaran. Isi simulasi tersebut bisa berupa tahapan penjualan yang baik dan benar. Sehingga mahasiswa sudah mempunyai sedikit pengetahuan dan pengalaman mengenai *personal selling* dan tidak akan mengalami kesulitan saat mahasiswa menjalani Praktik Kerja Lapangan dan mendapatkan *jobdesc* seperti *personal selling*.