

## **BAB III**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **3.1 Perencanaan**

Perencanaan adalah proses yang mendefinisikan tujuan dari organisasi, membuat strategi digunakan untuk mencapai tujuan dari organisasi, serta mengembangkan rencana dari aktivitas kerja organisasi. Perusahaan PT Niaga Nusa Abadi di Bandung harus mampu membuat strategi perencanaan untuk *personal selling* dalam komunikasi pemasarannya yang baik serta terus mengembangkan rencana dalam pemasarannya, agar tujuan dari bisnis perusahaan di PT Niaga Nusa Abadi Bandung menjadi efektif, dan mencapai hasil penjualan yang maksimal.

#### **3.2 Pengimplementasian**

Pengimplementasian memiliki arti sebuah pelaksanaan dari perencanaan yang sudah disusun secara rinci. setiap perusahaan yang bergerak dibidang bisnis pemasaran tentu saja akan mengimplementasikan sebuah pemasaran produknya dari susunan yang telah direncanakan agar dapat mencapai hasil dari yang efektif, dalam mengemplementasikan sebuah produk, susunannya pun harus sesuai dengan yang direncanakan perusahaan diawal. Dari mulai kesiapan pengetahuan tentang produk, harga, diskon, dan tujuan pemasarannya harus bener-bener rinci agar mencapai hasil yang baik.

### **3.3 Pengendalian**

Pengendalian merupakan salah satu fungsi dalam bisnis perusahaan dimana pengendalian tersebut berupa untuk proses mengawasi, dan mengevaluasi dari suatu kegiatan pemasaran. Tanpa adanya proses mengawasi dan mengevaluasi bisnis perusahaan tidak akan berjalan sesuai tujuan dari perusahaan. Maka dengan adanya pengendalian tentu saja akan dapat mengetahui mengenai hasil dalam bisnis pemasarannya. PT Niaga Nusa Abadi di Bandung sendiri melakukan pengendalian terhadap hasil penjualan produk yang telah terjual, ataupun yang belum terjual untuk dievaluasi, dan tentu saja segera melakukan tindakan agar bisa lebih meningkatkan jumlah penjualan produknya.