

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai kegiatan *personal selling* pada CV. Sumber Baru Motor Mlati, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Pada penerapannya kegiatan *Personal selling* CV. Sumber Baru Motor Mlati sudah baik karena sudah sesuai dengan teori yang dicantumkan, yang prosesnya meliputi: 1)Pembukaan, 2)Kebutuhan dan identifikasi masalah, 3)Presentasi dan demonstrasi, 4)Berurusan dengan keberatan, 5)Negoisasi, 6)Penutupan penjualan, 7)*Follow up*. Proses ini sangat penting bagi CV. Sumber Baru Motor Mlati untuk penjualan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan.
2. Pada kegiatannya ada kendala atau masalah yang dihadapi tenaga penjual CV. Sumber Baru Motor Mlati dalam *personal selling* yaitu banyak *prospect* tapi hanya sedikit yang berhasil *closing*. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa hal yaitu, banyaknya calon konsumen hanya membandingkan harga dan kurang trampilnya tenaga penjual dalam berkomunikasi untuk membujuk dan menyakinkan calon konsumen untuk melakukan pembelian.

B. Saran

Solusi permasalahan yang disarankan untuk CV. Sumber Baru Motor Mlati adalah:

Memberikan pelatihan kepada tenaga penjual CV. Sumber Baru Motor Mlati tentang komunikasi yang efektif, yang tujuannya adalah untuk memberikan pemahaman dan kesepakatan bersama dan membangun hubungan yang positif. Salah satu contoh pelatihan yang diberikan adalah *prospecting* yang efektif, pelatihan ini adalah tentang menemukan dan mengidentifikasi calon konsumen potensial yang kemungkinan besar akan tertarik dengan produk yang ditawarkan. Dengan begitu tenaga penjual akan bisa memaksimalkan kinerjanya dalam melakukan tugasnya dan tentunya bisa meningkatkan penjualan bagi CV. Sumber Baru Motor Mlati.