

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari pembahasan pada bab empat, dapat disimpulkan bahwa tahapan yang dilakukan oleh CV Sumber Baru Motor cabang Besi, Sleman ada tujuh yaitu :

1. Memilih dan menilai prospek (*Prospecting and Qualifying*), dalam tahap ini tenaga penjual mencari calon pelanggan yang prospek melalui empat cara yaitu dari data pelanggan yang sudah ada, melalui broker, melalui buku kunjungan pameran, dan melakukan *Canvassing*.
2. Prapendekatan (*Preapproach*), dalam tahap ini tenaga penjual mencari informasi mengenai konsumen yang prospek dan menentukan strategi untuk mendekati calon konsumen.
3. Pendekatan (*Approach*), pada tahap ini yang dilakukan yaitu tenaga penjual bertemu dengan calon pelanggan, dan mulai mendekati dengan cara tenaga penjual mengajak komunikasi calon pelanggan.
4. Presentasi dan Deminstrasi (*Presentation & Demonstration*), pada tahap ini tenaga penjual menjelaskan mengenai produk, manfaat dan harga yang ditawarkan kepada calon pelanggan.
5. Mengatasi keberatan (*Handling Objection*), pada tahap ini tenaga penjual memberikan alternatif Solusi yang dimiliki oleh calon pelanggan.
6. Penutup (*Closing*), pada tahap ini tenaga penjual menutup komunikasi kepada calon pelanggan.

7. Tindak lanjut (*Follow Up*) pada tahap ini tenaga penjual menindaklanjuti calon konsumen yang minat membeli produk yaitu dengan cara melengkapi administrasi calon pelanggan dan mengatur pengiriman barang yang dibeli oleh pelanggan.

## **B. SARAN**

Berdasarkan pada pengamatan yang penulis lakukan pada saat magang pada CV Sumber Baru Motor cabang Besi dan dari pembahasan pada bab empat, maka penulis memberikan saran kepada CV Sumber Baru Motor cabang Besi sebagai berikut:

1. Perusahaan CV Sumber Baru Motor cabang Besi Sleman, diharapkan dapat mempertahankan tahapan melakukan *Personal Selling* (penjualan Personal), karena dengan cara tersebut dapat berdampak pada kenaikan volume penjualan.
2. Memberikan pelatihan kepada tenaga penjual agar lebih handal dalam menjalankan tahapan *personal selling* (Penjualan Personal) sehingga tenaga penjual akan lebih mampu untuk mempengaruhi konsumen dan memberikan alternatif solusi yang dimiliki oleh tenaga penjual.