

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan hal-hal penting yang berhubungan dengan kegiatan personal selling:

1. Personal selling merupakan salah satu kegiatan promosi yang sering digunakan oleh Showroom Beryl Motor meningkatkan volume penjualannya. Kegiatan ini menggunakan komunikasi dua arah yang mana pihak perusahaan bertemu langsung dengan konsumen dan mengadakan dialog untuk menggali kebutuhan konsumen, mengkomunikasikan informasi produk, menawarkan suatu produk dan membantu atau membujuk calon konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.
2. Hasil mengenai peranan personal selling pada showroom beryl motor menggunakan hasil wawancara yang mana meliputi: Tahap Reduksi Data, Display Data, kesimpulan/Verifikasi dengan menggunakan memilih dan Prospek, Prapendekatan, Persentasi dan Demontrasi, Mengatasi Keberatan, Menutup, Tindak Lanjut.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan, maka penulis dapat meberikan saran sebagaiberikut:

1. Showroom Beryl Motor sebaiknya tetap mempertahankan kegiatan promosi dengan komunikasi dua arah. Komunikasi dua arah dilakukan untuk memberikan informasi yang jelas kepada konsumen dan calon konsumen. Promosi menggunakan komunikasi dua arah juga dapat membantu meningkatkan volume penjualan.
2. Showroom Beryl motor sebaiknya tetap mempertahankan usaha yang untuk meningkatkan penjualan saat ini seperti dengan memperhatikan promosi produk, mempertahankan jenis produk yang ditawarkan seperti

produk dari Yamaha dan Honda, menjaga agar tenaga kerja tetap ramah dan sopan, estimasi waktu dan pembagian wilayah yang sesuai sehingga konsumen lebih mudah untuk menemui penjual, mempertahankan tenaga penjual yang memenuhi tanggung jawab dan tugas dengan baiksertatetap memberikan imbalan kepada tenaga penjual agar terus semangat menjalankan kegiatanbisnis, serta hukuman jika tidak mencapai target.