

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang “Analisis *Personal Selling* dalam Meningkatkan Penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Desa Karang Malang, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus, maka penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. *Personal Selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus di antaranya yaitu melalui pendekatan pendahuluan dengan mengikuti pameran, komunikasi langsung seperti telepon dan whatsapp, serta melalui media sosial instagram. Adapun langkah lainnya yaitu dengan melakukan presentasi dan peragaan dengan cara menjelaskan kualitas dan kelebihan produk serta manfaatnya. Selanjutnya untuk mengatasi keberatan dari pelanggan perihal produk yang ingin dibeli, cara yang digunakan yaitu dengan menanyakan kepada calon pelanggan mengenai keberatan yang dirasakannya, sehingga nantinya diharapkan akan terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli. Menutup penjualan, yaitu dengan tenaga penjual memastikan produk yang diinginkan oleh pelanggan. Langkah terakhir yaitu pelayanan sesudah penjualan yaitu dengan memberikan garansi 100% barang diganti dengan yang baru, jika tidak sesuai dengan pemesanan.
2. Faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan *personal selling* serta solusi yang ditawarkan, diantara faktor yang menjadi pendukung dari pelaksanaan *personal selling* yaitu adanya keunikan produk, desain produk, serta pewarnaan pada produk. Sedangkan yang menjadi penghambat dari pelaksanaan *personal selling* yaitu adanya *kompetitor*, serta rendahnya *skill* atau keterampilan yang dimiliki karyawan. Adapun solusi yang dapat diberikan dari adanya faktor penghambat tersebut yaitu tetap fokus pada

tujuan usaha, serta harus kreatif dan inovatif untuk kemajuan dan keberlangsungan usaha. Kemudian, untuk mengatasi rendahnya *skill* yang dimiliki karyawan solusi yang ditawarkan adalah dengan cara pemberian pelatihan langsung dari pemilik kepada seluruh karyawan secara berkala.

## B. Keterbatasan Penelitian

Meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin, namun ternyata penelitian ini masih banyak adanya keterbatasan, yang meliputi:

1. Keterbatasan peneliti dalam mendapatkan literatur dari hasil penelitian sebelumnya, sehingga penelitian ini memiliki banyak kelemahan, baik dari segi penelitian maupun analisisnya.
2. Cakupan skripsi yang kurang mendalam, yaitu hanya meneliti kegiatan promosi yang berupa *personal selling*, sehingga tidak dapat diketahui adanya kemungkinan kegiatan promosi lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.
3. Terbatasnya objek penelitian, yaitu hanya pada Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*.
4. Waktu untuk ketemu informan dari pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* sangat terbatas, sehingga harus ada perjanjian terlebih dahulu sebelumnya.

## C. Saran

Sebagai akhir dari penulisan skripsi ini, berdasarkan penelitian yang penulis lakukan, maka ada beberapa hal yang mungkin bisa menjadi bahan masukan, diantaranya yaitu:

1. Untuk meningkatkan penjualan, sebaiknya kiat-kiat menjalankan kampanye *giveaway online* yang berisikan tentang mempromosikan produk atau nama toko. Karena ini merupakan salah satu strategi pemasaran yang populer dan efektif terutama di era media sosial sekarang ini.

2. Dalam mengakhiri kegiatan *personal selling*, jika kebutuhan dari pelanggan belum terpenuhi, hendaknya jangan menutup penjualan terlebih dahulu, sebagai produsen kita harus pandai menggali informasi dari konsumen dan kita dituntut untuk bisa memenuhi apa yang diinginkan oleh konsumen tersebut.

#### **D. Penutup**

*Alhamdulillah*, puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan tugas penyusunan skripsi ini. Usaha yang optimal sudah penulis curahkan, namun karena keterbatasan dari kemampuan penulis, skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang peneliti miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan baik tenaga, pikiran serta do'a. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat menambah wawasan dan bermanfaat untuk kita semua. *Amin ya rabbal 'alamin*.