

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan sebelumnya, secara umum dapat disimpulkan bahwa penjualan pribadi yang dilakukan oleh PT ALABARE SANTOSA sekarang ini masih dalam kategori kurang. Hal ini ditunjukkan dengan sebagian besar responden yang menilai kegiatan penjualan pribadi seperti :

1. Kemampuan menjual dari 95 responden yang diteliti 50 responden diantaranya (52,63%) menyatakan termasuk ke dalam kategori kurang, 41 responden (43,16%) menyatakan cukup dan 4 responden (4,21%) yang menyatakan baik. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar dari responden menilai bahwa Kemampuan Menjual termasuk ke dalam kategori kurang.
2. Kemampuan berkomunikasi dari 95 responden yang diteliti 78 responden diantaranya (82,11%) menyatakan termasuk ke dalam kategori baik, 14 responden (14,74%) menyatakan cukup dan 3 responden (3,16%) yang menyatakan kurang. Hal ini mengindikasikan bahwa hampir seluruh dari responden menilai bahwa Kemampuan Berkomunikasi termasuk ke dalam kategori baik.
3. Pelayanan dari 95 responden yang diteliti 60 responden diantaranya (63,16%) menyatakan termasuk ke dalam kategori kurang, 25 responden (26,32%) menyatakan cukup dan 10 responden (10,53%) yang menyatakan baik. Hal ini

mengindikasikan bahwa sebagian besar dari responden menilai bahwa Pelayanan termasuk ke dalam kategori kurang.

Sedangkan diskon yang diberikan oleh PT ALABARE SANTOSA sekarang ini termasuk kedalam kategori cukup, perusahaan masih harus memperhatikan dan meningkatkannya agar lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan sebagian besar responden yang menilai diskon, dari 95 responden yang diteliti 40 responden diantaranya (40,00%) menyatakan termasuk ke dalam kategori cukup, 30 responden (31,58%) menyatakan kurang dan 27 responden (28,42%) yang menyatakan baik. Hal ini mengindikasikan bahwa hampir setengah dari responden menilai bahwa Diskon termasuk ke dalam kategori cukup.

## **5.2. Saran**

1. Kemampuan menjual dan pelayanan yang diberikan tenaga penjual PT ALABARE SANTOSA masih termasuk ke dalam kategori kurang. Sehingga perlu dilakukan training dan pelatihan khusus seperti penempatan beberapa tenaga ahli dalam bidang penjualan pribadi sehingga para tenaga penjualan pribadi dapat melihat secara langsung, mempelajarinya, dan dapat melayani konsumen dengan lebih baik. Memperketat pengawasan yang dilakukan oleh Manajer Pemasaran dengan mempersering kunjungan.
2. Variabel diskon juga masih termasuk ke dalam kategori cukup, berarti pelanggan belum puas dengan diskon yang diberikan PT ALABARE

SANTOSA, sehingga perlu dilakukan pengkajian ulang mengenai program diskon seperti menambah diskon pada waktu-waktu tertentu seperti liburan anak sekolah, lebaran, dan lainnya untuk lebih menarik pelanggan.