

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, dapatlah kiranya diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses *personal selling* yang dilakukan oleh PT. Panca Arga Agung telah sesuai dengan teori, artinya mempunyai tahapan yang sistematis, dimulai dengan persiapan pendekatan awal dan diakhiri dengan tindak lanjut dan pemeliharaan. Responden pun sudah memberikan tanggapan yang positif sehubungan dengan pelaksanaan *personal selling* oleh PT. Panca Arga Agung. Penjualan rumah di PT. Panca Arga Agung secara konsisten mengalami penurunan.
2. *Personal selling* berperan secara signifikan dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Panca Arga Agung, namun ada data yang tidak signifikan yaitu *approach*. Jika armada penjualan dalam melaksanakan *personal selling* ditambah, maka volume penjualan akan semakin meningkat.

## 5.2 Saran

### 5.2.1 Implikasi Manajerial

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapatlah kiranya diberikan saran sebagai berikut :

1. Meningkatkan kemampuan petugas *personal selling* dalam melakukan presentasi dengan memberikan pelatihan mengenai komunikasi yang persuasif, sehingga kemampuan petugas *personal selling* dalam membujuk calon konsumen akan lebih baik lagi.
2. Untuk meningkatkan volume penjualan, ada baiknya perusahaan menambah jumlah petugas *personal selling*, sehingga pertumbuhan penjualan dapat lebih besar lagi.
3. Untuk meningkatkan volume penjualan, ada baiknya perusahaan juga menambah daerah pemasaran, tidak hanya di Purwokerto saja, tetapi juga di kota-kota lainnya, serta mempertimbangkan lokasi-lokasi yang akan di gunakan untuk penjualan *real astate*.
4. Untuk menjaga penjualan agar tidak turun, ada baiknya perusahaan memberikan diskon kepada konsumen yang sudah menjadi pelanggan, sehingga tidak akan lari ke pesaing.
5. Dalam penelitian ini di dapat hasil yang menyatakan bahwa *approach* tidak signifikan. PT. Panca Arga Agung harus dapat menyesuaikan cara berbicara dan berpakaian agar konsumen dan petugas *personal selling* perusahaan dapat berinteraksi secara maksimal.

### **5.2.2 Saran untuk penelitian mendatang**

1. Penelitian ini masih harus di uji coba lagi validitas dan reliabilitasnya untuk penelitian yang mendatang.
2. kuesioner konsumen harus di uji coba lagi validitas nya.