

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan yang telah penulis lakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil kuesioner yang telah penulis sebar, maka dapat dilihat bahwa peranan *personal selling* terhadap penjualan prim-a cukup signifikan, karena telah menjalankan tugasnya dengan baik, walaupun masih terdapat masalah keterlambatan didalam mengantarkan pesanan prim-a yang dilakukan *personal selling*
2. Dengan koefisien korelasi sebesar 0,711 hal ini berarti Terdapat korelasi positif yang kuat antara *personal selling* dengan penjualan prim-a pada toko/warung di Bekasi (kelurahan Medan Satria dan Harapan Mulya).

B. Saran

1. Peran *personal selling* memang berhubungan kuat dengan penjualan, oleh karena itu peran *personal selling* dalam penjualan prim-a khususnyadi Bekasi (kelurahan Medan Satria dan Harapan Mulya) harus lebih di tingkatkan lagi dalam hal *handling objection* yaitu selalu siap membantu apa yang dibutuhkan konsumen dalam hal pelayanan mengantar barang yang sering terlambat atau tidak tepat waktu, seharusnya *personal selling* harus lebih memprioritaskan konsumen, karena ketetapan waktu dalam mengantarkan barang sangat berpengaruh terhadap penjual prim-a itu sendiri sehingga tidak mengecewakan para pembeli.
2. Mengenai produk yang suka bocor, seharusnya *personal selling* mampu bertanggung jawab, karena hal ini disebabkan oleh *personal selling* itu sendiri karena telah meletakkan banyaknya tumpukan karton saat mengantarkan pesanan sehingga membuat produk bocor.