

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN & SARAN**

#### **4.1 KESIMPULAN**

Pada akhir ini penulis menyajikan kesimpulan dari hasil pengamatan pada CV. Zona Dwiprantara mengenai implementasi strategi *personal selling* produk *Mollucas Eyewear*. Kesimpulan Berdasarkan uraian di atas sebagai berikut :

- Kegiatan *staff marketing* produk *Mollucas Eyewear* berhubungan erat dengan *Personal selling* yang dilaksanakan CV. Zona Dwiprantara menggunakan langkah-langkah yaitu: mencari langganan baru, pendekatan pendahuluan, pendekatan, penyajian dan peragaan, mengatasi keberatan, menutup penjualan. Sedangkan langkah-langkah yang belum efektif dijalankan adalah pendekatan calon pembeli yang kurang respon, saat presentasi pada tidak ada peragaan produk dan tindak lanjut untuk pembeli.
- Tahap yang belum efektif dari *personal selling* yang dilakukan oleh Staff Marketing CV. Zona Dwiprantara, terdapat pada tahap Pendekatan dikarenakan calon konsumen yang kurang merespons saat melakukan presentasi peragaan produk yang dilakukan oleh staff marketing CV. Zona Dwipranatara.
- Staff Marketing melakukan peragaan atau presentasi tanpa adanya display produk.

#### **4.2 SARAN**

Berdasarkan kesimpulan diatas maka dapat dikemukakan beberapa saran yaitu:

1. Dengan menerapkan strategi *staff marketing* pada produk *Mollucas Eyewear*, diharapkan kepala dari CV. Zona Dwiprantara dapat melakukan pengontrolan dengan lebih baik lagi terhadap informasi *personal selling* yaitu dalam proses pelayanan dan keaktifan dalam menjalankan peran sebagai *personal selling* yang handal.
2. Merencanakan strategi *personal* juga sangat penting dengan membangun kebersamaan tim. Sebesar apapun potensi yang dimiliki *staff marketing* jika