

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Gambaran kinerja *personal selling* (wiraniaga) di PT. Remaja Rosdakarya secara keseluruhan dinilai cukup rendah. Presentasi dan peragaan memperoleh skor paling tinggi pada indikator *personal selling* karena presentasi dan peragaan yang diberikan kepada calon pelanggan memberikan motivasi yang besar kepada calon pelanggan untuk membeli produk yang ditawarkan. Mengatasi keberatan mendapatkan skor terendah pada indikator *personal selling*, hal ini menunjukkan bahwa kinerja *personal selling* PT. Remaja Rosdakarya belum maksimal dan belum mampu mengatasi keberatan-keberatan yang diajukan oleh calon pelanggan berkenaan dengan produk dan jadwal pengiriman produk
2. Gambaran volume penjualan yang diraih oleh *personal selling* PT. Remaja Rosdakarya yang meliputi jumlah eksemplar penjualan, keuntungan penjualan per bulan, keuntungan penjualan per tahun, nilai produk dan nilai target per tahun mendapatkan prosentase yang mendekati skor ideal. Skor yang paling tinggi adalah eksemplar barang yang dijual selama setahun dan nilai produk terjual per bulan, dan skor dengan nilai terendah adalah nilai produk yang terjual selama setahun. Hal ini menunjukkan perolehan jumlah penjualan per tahun yang dicapai oleh *personal selling*

PT. Remaja Rosdakarya per tahun tidak sesuai dengan target penjualan yang telah ditetapkan, dan dapat mengancam keberlangsungan eksistensi perusahaan.

3. Alat promosi *personal selling* (wiraniaga) yang digunakan PT. Remaja Rosdakarya untuk meningkatkan volume penjualan sangat membantu memberikan kontribusi yang tinggi terhadap penjualan, walaupun kinerja *personal selling* (wiraniaga) belum maksimal. Besar korelasi antara kinerja *personal selling* adalah sebesar 83,6%, dan pengaruh kinerja *personal selling* terhadap volume penjualan adalah sebesar 69,9%. Oleh sebab itu dapat ditarik kesimpulan bahwa kinerja *personal selling* (wiraniaga) berpengaruh sangat positif terhadap volume penjualan.

5.2. Rekomendasi

Secara garis besar kinerja *personal selling* (wiraniaga) PT. Remaja Rosdakarya belum menunjukan hasil yang baik, karena itu ada beberapa poin yang perlu diperhatikan oleh seluruh pihak PT. Remaja Rosdakarya yang sangat berhubungan dengan pemasaran khususnya meningkatkan kinerja *personal selling* (wiraniaga) dan volume penjualan.

1. Meningkatkan kinerja *personal selling* (wiraniaga) dengan mengadakan pelatihan-pelatihan guna meningkatkan keterampilan dan mengadakan evaluasi kerja setiap bulannya sehingga dapat diketahui aplikasi *personal selling* (wiraniaga) di lapangan dengan hasil penjualan yang diperoleh.

2. Meningkatkan frekuensi pencarian pelanggan dan melakukan kualifikasi calon pelanggan dengan tenggang waktu dua sampai tiga kali setiap minggunya agar dapat meningkatkan jumlah calon pelanggan dari jumlah sebelumnya.
3. Memberikan fasilitas yang memadai guna kelancaran *personal selling* (wiraniaga) dalam menjalankan aktivitasnya, sehingga memberikan dorongan yang dan semangat kerja yang lebih.
4. Meningkatkan frekuensi promosi lainnya seperti iklan, spanduk, maupun *billboard* selain *personal selling* (wiraniaga).

