

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pemaparan data pada bab-bab sebelumnya terkait dengan penerapan *personal selling* oleh *sales promotion girl* Morinaga di Prima Swalayan Nganjuk didapatkan hasil kesimpulan berikut ini:

1. Penerapan *personal selling* oleh *sales promotion girl* Morinaga di Prima Swalayan Nganjuk menghasilkan peningkatan penjualan dalam setiap tahunnya, akan tetapi juga terdapat penjualan kurang optimal terutama pada tahun 2019 hingga 2020 karena saat itu sedang terjadinya pandemi. Penjualan kembali mengalami kenaikan pada tahun 2021 hingga 2023 dengan memperhatikan 6 (enam) tahapan *personal selling* yaitu pertama, pencarian potensial pelanggan yang yang dimaksudkan untuk mencari calon pelanggan dan mengenalkan produk melalui promosi di sosial media. Kedua, pendekatan awal yaitu dimaksudkan agar *sales promotion girl* Morinaga dapat lebih mengakrabkan diri dengan konsumen sehingga segala informasi mengenai produknya dapat tersampaikan dengan jelas. Ketiga, Presentasi dan demonstrasi bertujuan untuk menyampaikan segala informasi terkait manfaat produk, kelebihan, kekurangan, tata cara konsumsi produk serta informasi apapun yang ditanyakan oleh konsumen kepada *sales promotion girl* Morinaga. Keempat, mengatasi hambatan yaitu bertujuan untuk memberikan penawaran terbaik kepada konsumen yang mengeluhkan harga produk cukup mahal, penawaran yang diberikan berupa adanya informasi

potongan harga ataupun disarankan varian Morinaga lain yang harganya cukup murah namun tetap yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kelima, penutupan yaitu dimaksudkan untuk memprediksi calon pembeli akan melanjutkan ke tahap pembelian ataupun tidak. Keenam yaitu, *follow-up* dan pemeliharaan yaitu dimaksudkan untuk menjaga hubungan yang sudah tercipta antara *sales promotion girl* Morinaga dengan konsumen. Kemudian, penerapan *personal selling* tersebut menghasilkan peningkatan penjualan produk selama 2 tahun terakhir yaitu pada tahun 2022 hingga 2023.

2. Hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa *personal selling* yang dilakukan oleh *sales promotion girl* Morinaga dari sisi penjualan mampu mempertahankan penjualan dan meningkat. Penerapan *personal selling* ditemukan adanya indikasi kecurangan pada pemberian poin member yang tidak sesuai, namun hal tersebut telah dinyatakan bahwa hanya kesalahan dari sistem dan telah diperbaiki serta diberikan penambahan poin sesuai dengan nominal produk Morinaga yang dibelanjakan. Kemudian, tahapan-tahapan *personal selling* yang dilakukan sesuai dengan anjuran anjuran Rasulullah bahwa etika berbisnis memperhatikan sisi Ketuhanan (*rabbaniyah*) seperti berperilaku jujur dan apa adanya ketika memberikan informasi terkait produk serta menerima keluhan yang diajukan oleh konsumen. Etis (*akhlaqiyyah*) seperti memberikan pelayanan optimal kepada konsumen berupa menyapa konsumen yang datang dan membantu konsumen jika ia merasa kesulitan memilih produk yang sesuai dengan kondisi anaknya. Realistis (*al-waqi'yyah*) seperti berpakaian rapi dan sopan

dengan mengenakan atasan lengan panjang dan bawahan celana panjang bagi yang berhijab dan mengenakan atasan dengan panjang lengan di bawah siku serta bawahan celana panjang bagi yang tidak berhijab. Humanistik (*insaniyyah*) seperti bersikap adil terhadap semua konsumennya baik itu perempuan ataupun laki-laki, baik kepada calon konsumen yang masih bimbang melakukan pembelian maupun kepada calon yang memang akan melakukan pembelian semua diperlakukan dengan adil tanpa memandang siapa konsumennya.

B. Saran

Berdasarkan penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan, peneliti akan memberikan beberapa saran, antara lain:

1. Bagi *Sales Promotion Girl*

Hendaknya tidak terburu-buru ketika memberi penjelasan mengenai kandungan gizi produk pada konsumen, karena tidak semua konsumen mengerti mengenai bahasa ilmiah gizi makanan atau minuman. Sehingga, diharapkan untuk selanjutnya dapat lebih santai dan perlahan ketika menjelaskan.

2. Bagi Akademik

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi atau informasi tambahan yang dibutuhkan bagi pelajar akademik terutama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya Prodi Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri Kediri maupun instansi lain mengenai *Personal Selling*.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat dikembangkan oleh peneliti lain dengan lebih memfokuskan variabel yang ingin diteliti serta lebih melengkapi data-data yang disesuaikan dengan fokus penelitian.