

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Personal selling* CV Tomy Bakery dengan melakukan beberapa bentuk penjualan. Pertama adalah *Retail Selling* yaitu manajer sendiri melayani konsumen langsung. Kedua, *Field Selling* yaitu sales melayani pelanggan di toko dan pasar. Dari ke 2 *Personal selling* yang dilakukan oleh CV Tomy Bakery ini bisa dilihat dari bentuk *personal selling* dimana dari masing-masing *personal selling* mempunyai tugas dan peran masing-masing yang memberikan peningkatan terhadap CV Tomy Bakery.
2. Penerapan *Personal Selling* di CV Tomy Bakery telah sesuai dengan marketing syariah yaitu *shiddiq, amanah, tabligh, fathonah, istiqomah* yang merupakan sifat dari marketer syariah. Sifat *shiddiq* (jujur) *personal selling* sudah diberikan kepercayaan penuh oleh pemilik CV karena dari awal sudah bersepakat untuk saling jujur dan tidak ada yang disembunyi-sembunyikan. Sifat terpercaya dan kredibel (*amanah*), sales melakukan penjualan dimana dari awal pemilik CV sudah mempercayakan produknya kepada para sales. Sifat cerdas (*fathanah*), sales dapat memasarkan produk jajanan ini dengan memiliki kemampuan menawarkan barang dengan otodidak. Sifat komunikatif (*tabligh*), sales mempunyai komunikasinya sangat baik serta dalam menyampaikan

penjelasan produk jajanan plemben. Sifat konsisten (*istiqomah*), sales mempunyai prinsip dalam memasarkan produk CV ini sesuai dengan aturan CV dan tidak menyimpang. Dengan adanya masing-masing karakteristik tersebut dapat diketahui bahwa dengan berbagai aktivitas yang dilakukan oleh personal selling dapat sesuai dengan marketing syariah tanpa menyimpang dari ajaran islam. Sehingga dengan adanya personal selling sesuai dengan marketing syariah yang sudah diterapkan, serta dapat memudahkan dalam memasarkan produk.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian sampai dengan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran untuk CV Tomy Bakery sebagai berikut:

1. Bagi CV Tomy Bakery dalam *packaging* karyawan dalam pembungkusan dapat menggunakan plastik yang agak tebal sehingga plastik tidak mudah terbuka atau robek.
2. Dalam pemasaran seharusnya ada tambahan media online lainnya seperti Email supaya kalau ada pelanggan atau konsumen yang memesan produk dengan via online dapat direspon langsung karena dengan mengikuti keadaan zaman juga dapat di perbarui komunikasinya tidak hanya langsung saja tetapi dengan tidak langsung juga bisa.
3. Pembukuan yang dilakukan juga dapat ditulis dapat dengan runtut atau terstruktur dimana kalau ada seorang yang tanya bisa di lihat

dengan baik dan rapi dan juga mudah untuk menganalisis data yang di inginkan oleh seorang peneliti maupun orang lain.

4. Penambahan mesin untuk pembungkusan / *packaging* jadi tidak manual lagi dengan adanya mesin pembungkus dapat meringankan pekerjaan karyawan pembungkus.