

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari hasil penelitian yang telah dijelaskan terdapat kesimpulan sebagai berikut :

Promosi *personal selling* pada produk Mitra Iqra' Plus yang dilakukan PT AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta merupakan salah satu kegiatan promosi yang sering digunakan untuk meningkatkan penjualan produknya. Kegiatan ini menggunakan komunikasi dua arah yang mana pihak perusahaan bertemu langsung dengan konsumen dan mengadakan dialog untuk menggali kebutuhan konsumen, mengkomunikasikan informasi produk atau jasa, menawarkan suatu produk atau jasa dan membantu membujuk calon konsumen untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan. Strategi promosi *personal selling* yang dilakukan PT AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta menggunakan cara pendekatan kekeluargaan atau *door to door*, cara ini tidak mudah untuk diulang karena dapat menciptakan *two ways communication* antara ide yang berlainan antara penjual dan pembeli. Dengan cara ini seorang agen dapat memperoleh banyak perhatian yang akan menggugah hati pembeli dengan menyesuaikan apa yang hendak mereka katakan atau lakukan untuk mempertimbangkan pengaruh kultur atau perilaku lainnya atas calon nasabah. Agen dapat melontarkan pertanyaan-pertanyaan untuk mengetahui minat khusus calon nasabah dan

dapat juga langsung memperoleh timbal balik dari calon nasabah. Strategi promosi personal selling ini juga memiliki langkah-langkah, diantaranya meliputi : langkah persiapan yang terdiri dari Mencari Calon Pelanggan dan Menilai Kualitasnya (*prospecting*), setelah itu melakukan Prapendekatan (*preapproach*), presentasi (*presentation*), mengatasi keberatan (*handling objection*) dan menutup penjualan (*closing*).

B. Saran

1. Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan atau dimanfaatkan untuk rujukan dalam melakukan penelitian yang selanjutnya terutama mengenai strategi promosi *personal selling* dengan mengembangkan observasi dan penelitiannya sehingga diharapkan dapat menambah pembahasannya.

2. PT AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta

Mitra Kerja atau Agen merupakan ujung tombak bagi PT AJ Syariah Bumiputera cabang Yogyakarta, untuk itu dalam meningkatkan jumlah penjualan diharapkan agar fokus mencari calon nasabah baru yang mempunyai potensi baik, maka dari itu agen diharuskan mendapatkan pelatihan tentang komunikasi sehingga dapat mengubah setiap keberatan dari calon nasabah menjadi alasan untuk membeli.