

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kesimpulan yang dapat diambil adalah :

Implementasi Personal selling yang dilakukan UMKM atau produsen tenun dan Troso jepara menghasilkan pasar baru dan peningkatan penjualan yang cukup banyak. Personal selling yang dilakukan dengan cara : UMKM atau produsen tenun Troso jepara membuat atau menyajikan konten yang semenarik mungkin dalam akun facebook membuat calon konsumen tertarik, kemudian secara tidak langsung akan membuat calon konsumen untuk mengikuti postingan-postingan yang dibuat UMKM atau produsen tenun Troso jepara. Selain itu UMKM atau produsen tenun Troso jepara harus menguasai informasi perusahaan agar mampu menjelaskan atau menginformasikan jenis atau produk-produk, perkembangan produk, trend fashion dengan calon konsumen dengan baik sehingga calon konsumen tidak melulu menganggap kalau tenun itu suatu hal yang kuno. Dengan adanya perkembangan trend fashion saat ini, tenun semakin dikenal oleh masyarakat diberbagai penjuru negeri. Hal tersebut bertujuan untuk membangun interaksi kepada calon dan atau konsumen. Personal selling sangat mendukung dalam menciptakan atau mencari pasar baru, meningkatkan penjualan karena kegiatan personal selling tersebut sifatnya langsung.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, dapat diusulkan saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi UMKM atau produsen Tenun Troso Jepara berkaitan dengan Implementasi Personal Selling Melalui Media Sosial Facebook adalah sebagai berikut

- a. Personal selling menjadi hal yang cukup penting untuk produsen atau penjual, terlebih untuk mereka yang ingin memperluas pasar, membangun relasi kerja atau usaha. Selalu melakukan inovasi terkait implementasi personal selling dalam memperkenalkan tenun Troso jepara agar masyarakat dan calon konsumen mampu menerima bahwa tenun merupakan suatu warisan budaya yang harus dikembangkan dan dilestarikan.
- b. Meningkatkan intensitas kegiatan personal selling. Kegiatan personal selling sebaiknya dijadikan sebagai kegiatan rutin sehingga hasilnya akan lebih maksimal dan terprogram.
- c. Tetap meningkatkan kualitas dan kuantitas pelayanan terhadap seluruh calon dan atau konsumen, sehingga dapat lebih memperoleh loyalitas konsumen.
- d. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan strategi lain yang dapat memperluas pasar seperti iklan, promosi penjualan, publisitas dll