# BAB V

# KESIMPULAN

## 5.1 Kesimpulan

Dalam penelitian mengenai Pengaruh komunikasi pemasaran oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap kepuasan konsumen di Barkah Meubel Cimahi, maka peneliti menarik kesimpulan yang berdasarkan paparan dan bahasan dalam bab sebelumnya, yaitu:

1. Terdapat pengaruh yang sedang antara aktivitas menyebarkan informasi oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap kepuasan konsumen di Barkah Meubel Cimahi .
2. Terdapat pengaruh yang sedang antara cara mempengaruhi oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap kepuasan konsumen di Barkah Meubel Cimahi.
3. Terdapat pengaruh yang sangat kuat antara cara membujuk oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap kepuasan konsumen di Barkah Meubel Cimahi.
4. Terdapat pengaruh yang kuat antara aktivitas mengingatkan pasar oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap kepuasan konsumen di Barkah Meubel Cimahi.
5. Terdapat pengaruh yang kuat antara komunikasi pemasaran oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap kualitas produk di Barkah Meubel Cimahi.

6. Terdapat pengaruh yang sedang antara komunikasi pemasaran oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap kualitas pelayanan di Barkah Meubel Cimahi .
7. Tidak Terdapat pengaruh, dan memiliki hubungan yang lemah sekali antara komunikasi pemasaran oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap pembelian di Barkah Meubel Cimahi.
8. Terdapat Pengaruh penerapan komunikasi pemasaran oleh wiraniaga melalui *personal selling* yang baik terhadap kepuasan konsumen di Barkah Meubel Cimahi .

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian mengenai Pengaruh komunikasi pemasaran oleh wiraniaga melalui *personal selling* terhadap kepuasan konsumen di Barkah Meubel Cimahi, maka peneliti memberikan saran, yaitu:

1. Barkah meubel Cimahi merupakan sebuah wirausaha yang mengembangkan kegiatan *personal selling*, maka sebaiknya Barkah Meubel lebih mengembangkan wirausahanya tersebut dengan lebih banyak kegiatan pemasaran lainnya tidak hanya terpaut padakegiatan *personal selling*.
2. Pembagian tugas bagi para karyawan harus lebih terfokus pada bidangnya masing-masing, agar hasil produksi dan waktu pengerjaan produk lebih cepat dan menghasilkan kualitas yang lebih baik.

3. Barkah Meubel Cimahi harus lebih meningkatkan kenyamanan dan Kemudahan dalam pembelian terutama pada saat karyawan melayani konsumen.
4. Karyawan seharusnya dibekali kemampuan/*skill* mengenai cara-cara *personal selling* terutama bagi karyawan baru.
5. Ketegasaan pimpinan dalam melakukan pengawasaan terhadap karyawan, hendaknya perlu ditingkatkan karena dengan data mengenai *job desk* karyawan yang lebih mudah dipantau, pengawasan dapat lebih mudah dilaksanakan.
6. Seharusnya Barkah meubel memberikan kejelasan mengenai sanksi/peraturan-peraturan yang jelas kepada karyawan, agar hasil produksi lebih cepat dan sesuai dengan pesanan konsumen sehingga dapat menimbulkan rasa kepuasan bagi konsumen yang berbelanja di Barkah Meubel Cimahi.
7. Hubungan antara pegawai di dalam lingkungan kerja dengan di luar kerja harus dibedakan dengan kata lain hubungan pekerjaan dan bukan haruslah profesional, ini dimaksudkan ketika memberikan *reward* dan *punishment* akan bisa lebih adil.