

## BAB V

### KESIMPULAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Dari penjelasan yang telah dipaparkan pada bagian sebelumnya, Friendchised melakukan komunikasi persuasif melalui kegiatan *personal selling* sehingga pelanggan merasa terdorong untuk melakukan pembelian. Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. Setiap kegiatan *personal selling* yang dilakukan *salesperson* pasti akan melalui ketujuh tahapan *personal selling* agar proses penjualan berjalan lancar.
2. Teknik terbaik untuk menyampaikan pesan persuasif mengenai suatu produk adalah dengan menggunakan teknik *Putting It Up To You*, *Don't Ask If, Ask Which*, dan *The Swap Technique*.

#### 5.2 Saran

##### 5.2.1 Saran Akademis

Penelitian mengenai komunikasi persuasif dalam *personal selling* masih sedikit ditemukan sehingga peneliti yang akan mengangkat topik ini akan mengalami kesulitan dalam mencari referensi. Diharapkan akan ada semakin banyak penelitian tentang topik terkait kedepannya.

##### 5.2.2 Saran Praktis

Adapun saran praktis yang dapat peneliti berikan kepada perusahaan adalah untuk memfasilitasi pelatihan untuk meningkatkan kredibilitas pekerjanya yang dapat diukur dengan ilmu dari pelatihan tersebut serta bersifat lebih terbuka terhadap individu atau organisasi yang ingin melakukan penelitian di masa depan.