

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis dalam kegiatan penjualan susu di Frisian Flag pada Palembang Square Mall mengenai kompetensi personal selling dalam peningkatan penjualan susu Frisian Flag anak balita 1-3 tahun maka dapat ditarik kesimpulannya:

1. Kompetensi yang harus dimiliki oleh sales bisa dilihat dari 5 karakteristik kompetensi yaitu: motivasi dengan rata-rata sebesar 76,7%, watak dengan rata-rata sebesar 81,6%, sikap dengan rata-rata sebesar 100%, pengetahuan dengan rata-rata sebesar 60% dan kemampuan dengan rata-rata sebesar 78,3%. Dengan demikian secara keseluruhan kompetensi yang dimiliki oleh sales yang bekerja di PT Frisian Flag dikategorikan “Cukup Tinggi”. Sehingga karakteristik kompetensi yang dimiliki oleh sales dapat mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat penjualan produk susu Frisian Flag pada Palembang Square Mall. Apabila kompetensi yang dimiliki oleh sales tinggi maka tingkat penjualan akan meningkat. Sebaliknya apabila kompetensi yang dimiliki sales rendah maka tingkat penjualan akan menurun.
2. Dari hasil perhitungan interpretasi skor dapat disimpulkan bahwa karakteristik kompetensi tertinggi yang dimiliki oleh sales Frisian Flag pada Palembang Square Mall adalah “Sikap” dengan nilai rata-rata 100%. Sedangkan karakteristik kompetensi terendah yang dimiliki oleh sales Frisian Flag pada Palembang Square Mall adalah “Pengetahuan dengan nilai rata-rata 60% dikarenakan perusahaan kurang memperhatikan job training sehingga sales harus mandiri untuk belajar sendiri tentang produk yang akan ditawarkannya.

## 5.2 Saran

Dari penjelasan yang penulis bahas dalam bab pembahasan, terdapat beberapa saran yang menurut penulis sangat berguna bagi pembaca. Adapun saran-saran tersebut adalah:

1. Dengan adanya kompetensi sales yang tinggi seharusnya dapat diterapkan oleh masing-masing sales dalam proses penjualannya dengan cara-cara tertentu seperti memberikan pelayanan yang lebih baik lagi , lebih ramah, serta cepat tanggap terhadap kebutuhan konsumen. Dengan demikian sales dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ia tawarkan sehingga sales dapat meningkatkan volume penjualan pada perusahaan tersebut.
2. Kompetensi yang baik yang telah di miliki oleh sales yang bekerja di PT Frisian Flag pada Palembang Square Mall hendaknya dipertahankan dan ditingkatkan lagi dengan cara perusahaan harus lebih meningkatkan job training yang dilakukan secara berkala sehingga sales dapat menambah pengetahuan dan wawasan kandungan nutrisi susu serta mempelajari agar menjadi personal selling yang profesional.