

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Terjadinya penurunan volume penjualan karena jumlah tenaga kerja juga berkurang, ini dapat dilihat dari perbandingan antara realisasi penjualan dan jumlah tenaga penjual. Hal tersebut dikarenakan tenaga penjual banyak yang tidak memiliki latar belakang pendidikan penjualan, sehingga tenaga penjual tersebut hanya memiliki pengetahuan yang minim mengenai cara penjualan yang baik, fungsi dan tugas sebagai tenaga penjualan yang memasarkan produk perusahaan serta kurangnya pelatihan yang berkesinambungan.
2. Tahap penjualan yang digunakan oleh tenaga penjual dalam memasarkan produk masih kurang efektif karena hanya menggunakan 4 tahap, yaitu persiapan sebelum penjualan, menentukan lokasi pembeli potensial, pendekatan, dan melakukan penjualan.

#### **5.2 Saran**

1. Perusahaan harus meningkatkan potensi, keterampilan dan motivasi tenaga penjual dalam kegiatan personal selling. Perusahaan dapat mengevaluasi tenaga penjual yang kurang berperan aktif dan melatih para tenaga penjual dalam melakukan kegiatan personal selling terutama presentasinya kepada konsumen. Pemberian bonus kepada karyawan seharusnya dilakukan agar karyawan lebih giat dalam melakukan pekerjaannya.
2. Perusahaan harus membekali tenaga penjualnya dengan pengetahuan produk dan lebih mengerti lagi tentang berbagai keunggulan produk, pengetahuan mengenai karakteristik konsumen serta memperhatikan tahap-tahap dalam proses menjual sehingga dapat menarik konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.