

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Di setiap perusahaan pasti terdapat kegiatan penjualan yang merupakan tanggung jawab utama dari seorang salesman. Setiap salesman dituntut memiliki keterampilan yang mendukung penjualan. Selain keterampilan yang mendukung kegiatan penjualan, salesman juga dituntut memiliki kepribadian yang mendukung profesionalisme kerja. Kepribadian akan menunjang komunikasi yang efektif dan efisien terjadi sehingga dapat menekan presentase terjadinya konflik. Kepribadian juga dapat mempengaruhi cara seseorang berinteraksi dengan orang lain. Sehingga setiap pegawai dalam menjalankan tanggung jawabnya secara tepat, efektif dan efisien.

Salesman yang profesional di *Sales and Marketing Division Swiss-Belinn Tunjungan* memiliki beberapa kepribadian yang wajib dimiliki. *Engaging personality* harus dimiliki oleh setiap salesman baik dengan bersikap *humble*, ramah dan tetap menjaga hubungan yang baik dengan klien. Salesman juga harus memiliki *assuring personality* atau percaya diri. Percaya diri ini akan dapat dilihat dari *body gesture* yang rileks dan bersemangat serta sangat berguna dalam meyakinkan klien dalam kegiatan penjualan yang akan dilakukan. *Assuring Personality* juga bisa didukung oleh *product knowledge* yang sangat berguna bagi salesman dalam menjawab pertanyaan dari klien secara tepat dan cepat. *Compelling personality* akan sangat berguna bagi salesman dalam mengambil tindakan tepat dan cepat saat dihadapkan oleh sebuah situasi. Selain itu, dengan *compelling Personality* ini, salesman akan sangat terbantu untuk memberikan solusi dan saran atas masalah atau keluhan klien. *Dynamic personality* juga harus dimiliki pada diri salesman. Hal ini berguna sebagai motivasi dan pemacu salesman agar selalu pantang menyerah ketika terdapat halangan seperti penolakan. Selain itu *dynamic personality* juga berguna bagi salesman untuk selalu maju dalam mengambil langkah yang tepat. Hal terakhir yang harus dimiliki salesman yaitu *curiosity personality*. Salesman harus selalu memiliki rasa ingin tahu yang positif dan

profesional ketika menjalankan tanggung jawab nya. Hal ini juga berguna untuk salesman dalam menjalin hubungan yang baik dengan rekan kerja dalam jangka waktu yang panjang. Dengan lima kepribadian tersebut, maka kepribadian salesman yang profesional mendukung hasil kerja salesman di Swiss-Belinn Tunjungan.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan selama melaksanakan kegiatan PKL di Swiss-Belinn Tunjungan Surabaya, penulis memberikan saran kepada dua pihak yaitu bagi perusahaan dan bagi penulis. Bagi perusahaan, salesman di Swiss-Belinn Tunjungan Surabaya memiliki kepribadian yang profesional dalam melakukan tanggung jawabnya. Penulis memiliki saran bagi perusahaan agar selalu menjaga hal baik ini dalam waktu yang akan datang. Hal ini akan sangat mendukung hasil kerja salesman agar maksimal. Selain itu, kepribadian yang professional akan sangat membantu komunikasi dua arah yang efektif dan efisien dalam perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Banjari, Muhammad Arsyad. 2018. "Analisis Hubungan Profesionalisme Kerja Pegawai Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Dinas Kependudukan Dan Pencatatan Sipil Kota Banjarmasin". *Jurnal Administrasi Publik*. Vol. 1 No. 15. Agustus: 1
- Bonner, Huber. 1953. *Social Psychology: An Interdisciplinary Approach*. New York: American Book.
- Brouwer, M.A.W. 1982. *Kepribadian dan Perubahannya*. Jakarta: Gramedia
- Daya. 2020. "Kepribadian Yang Harus Dipunya Sebagai Seorang Sales Executive"<https://www.daya.id/usaha/artikel-daya/pengembangan-diri-5/kepribadian-yang-harus-dipunya-saat-menjadi-sales-executive?page=2>
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2016. Jakarta: Menteri Pendidikan dan Kebudayaan
- Kotler Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Perhalindo.
- Putri, Ika Puspitasari, dkk. 2019. Hubungan Antara Tipe Kepribadian Dengan Interaksi Sosial Karang Taruna Dukuh Klarisan Kelurahan Tanduk Kecamatan Ampel Kabupaten Boyolali. *Jurnal Mimbar Ilmu*. Vol 24 No. 1.
- Robbins, Stephen P. 2014. *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.