

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan untuk mengetahui pengaruh kinerja penjualan terhadap efektifitas pemasaran perusahaan di PT. X dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kinerja penjualan PT X dari penelitian yang diberikan sudah baik yang berarti bahwa PT X dapat memperoleh tingkat pendapatan yang optimum, sehingga dapat membantu perusahaan agar lebih mudah dalam mencapai tujuannya.
2. Efektifitas pemasaran PT. X dinilai juga sudah baik dalam mencapai tujuan yang ditetapkan.
3. Hasil hubungan kinerja bagian penjualan dengan efektifitas pemasaran perusahaan di PT. X diperoleh tinggi yang berarti kinerja bagian penjualan dapat menciptakan efektifitas pemasaran perusahaan. Dari analisis regresi yang dilakukan diperoleh hasil ada pengaruh kinerja bagian penjualan terhadap efektifitas pemasaran perusahaan di PT. X.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan untuk mengetahui pengaruh kinerja penjualan terhadap efektifitas pemasaran perusahaan di PT. X, maka penulis memiliki beberapa saran, yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Perusahaan dalam melakukan penjualannya dapat dikatakan sudah baik, namun perusahaan masih harus meningkatkan kinerja penjualannya agar tingkat penjualan perusahaan dapat mencapai hasil yang maksimal. Dalam pelaksanaannya agar dapat mencapai hasil yang lebih maksimal, perlu diadakan evaluasi-evaluasi mengenai kinerja penjualan terhadap efektifitas pemasaran serta diadakan pelatihan-pelatihan agar karyawan mendapatkan pembelajaran dan hal-hal dalam pemasaran yang terbaru di masa sekarang ini.

2. Bagi penelitian Selanjutnya

Penelitian yang dilakukan masih memiliki banyak keterbatasan. Dengan keterbatasan-keterbatasan yang ada, diharapkan untuk penelitian selanjutnya dapat menjadi bahan perbaikan sehingga penelitian-penelitian selanjutnya dapat menjadi lebih baik dari penelitian yang ada.