

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Dari penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa kualitas training yang disediakan PT.X untuk agen-agensya baik. Ini dapat dilihat dari total rata-rata kualitas pelatihan sebesar 4.074 (berada dalam batas nilai 3.4 – 4.2 yang artinya kualitas pelatihan dalam PT.X baik).
2. Dari penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa produktivitas penjualan agen di PT.X tinggi. Ini dapat dilihat dari rata – rata nilai produktivitas sebesar 4.021 (berada dalam batas nilai 3.4 – 4.2 yang artinya produktivitas penjualan agen dalam PT.X tinggi).
3. Dari penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan juga bahwa pengaruh pelatihan yang diadakan oleh PT.X terhadap produktivitas penjualan di PT.X cukup besar. Ini dapat dilihat dari korelasi yang diperoleh dari pengolahan data adalah sebesar 0.451, yang artinya pengaruh pelatihan terhadap produktivitas penjualan agen terdapat hubungan.
4. Dari penelitian yang dilakukan didapatkan juga bahwa produktivitas penjualan di pengaruhi oleh pelatihan yang dilakukan PT.X sebesar 17.22%, dilihat dari koefisien determinasi. Ini berarti produktivitas penjualan agen dipengaruhi pelatihan sebesar 17.22% sedangkan sisanya, 82.78% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti, ini dapat berupa, bonus atau insentif yang diberikan perusahaan, atau mungkin bantuan dari atasan yang baik, atau faktor lainnya.

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dari bab-bab sebelumnya, peneliti mencoba memberikan saran untuk membantu perusahaan meningkatkan produktivitas dari para agennya, berikut adalah saran – saran yang dimaksud :

1. Dari hasil jawaban terhadap pertanyaan – pertanyaan dari kuesioner tentang Pelaksanaan Training:
 - Perusahaan harus memperbaiki materi pelatihan agar dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan, sikap dan perilaku para agen. Hal ini dapat terlihat bahwa 29% dari responden menyatakan ragu-ragu atau tidak setuju dengan pernyataan bahwa materi pelatihan yang digunakan dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap perilaku para agen. (Tabel 4.6 pernyataan nomor 3)
 - Perusahaan harus memperbaiki pelaksanaan program pelatihan agar lebih terkoordinir dan terencana dengan baik. Hal ini dapat terlihat bahwa 36% dari responden menyatakan ragu-ragu, tidak setuju, dan sangat tidak setuju terhadap pernyataan bahwa pelaksanaan program pelatihan terkoordinir dan terencana dengan baik. (Tabel 4.6 pernyataan nomor 7)
2. Dari hasil jawaban terhadap pertanyaan – pertanyaan dari kuesioner tentang Produktivitas Penjualan Agen:
 - Perusahaan harus meningkatkan/memperbaiki pelatihan pada para agen tentang produk-produk yang ditawarkan pada calon nasabah secara lebih rinci dan jelas. Hal ini dapat terlihat bahwa 40% dari responden masih menyatakan ragu-ragu, dan tidak setuju dengan pernyataan bahwa mereka mampu

menjelaskan produk-produk yang ditawarkan kepada calon nasabah dengan rinci dan jelas. (Tabel 4.8 pernyataan nomor 6)

- Perusahaan harus meningkatkan/memperbaiki program pelatihan tentang pengetahuan produk (*product knowledge*) dan keahlian menjual (*selling skill*). Hal ini dapat terlihat bahwa 28% dari responden menyatakan ragu-ragu, dan tidak setuju dengan pernyataan bahwa mereka mempunyai pengetahuan yang baik tentang produk (*product knowledge*) dan keahlian menjual (*selling skill*). (Tabel 4.8 pernyataan nomor 10)