

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Atas dasar analisis dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis akan memberikan beberapa kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan masukan dan pertimbangan khususnya mengenai biaya *personal selling* dan pengaruhnya terhadap peningkatan volume penjualan pada PD Sejati Teknik.

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data- data yang diperoleh serta hasil pembahasan dan analisis yang dilakukan sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut

1. Pelaksanaan *personal selling* yang dilakukan oleh PD. Sejati Teknik cukup berjalan lancar. Akan tetapi terdapat beberapa kelemahan dari pelaksanaan *personal selling* pada PD Sejati Teknik diantaranya adalah sebagai berikut :
  - Seleksi yang tidak tepat karena adanya faktor koneksi yang menyebabkan peluang untuk bekerja pada PD Sejati Teknik lebih kecil bagi para pelamar.
  - Kurangnya *training* yang dilakukan perusahaan, karena hanya dilakukan satu kali pada awal kerja salesman baru.
2. Berdasarkan analisis yang diperoleh dari data statistik maka diperoleh hasil bahwa :

- a. Analisis Koefisien Korelasi

Dari hasil perhitungan Analisis Koefisien Korelasi Pearson  $Y = -9861,883474 + 100,3845751$  dapat disimpulkan bahwa antara biaya *personal selling* (variabel independen) dengan volume penjualan (variabel dependen) terdapat hubungan yang sangat erat dan searah.

Hal ini berarti bahwa setiap kenaikan atau penurunan biaya *personal selling* akan mengakibatkan kenaikan atau penurunan terhadap volume penjualan pada PD Sejati Teknik.

#### b. Analisis Koefisien Determinasi

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai dari koefisien determinasi adalah 72,25%. Hal ini berarti pengaruh biaya *personal selling* terhadap volume penjualan adalah sebesar 72,25%, sedangkan sisanya sebesar 27,75% dipengaruhi faktor-faktor lainnya yang tidak diteliti seperti harga, pengembangan produk, pesaing, saluran distribusi, dan lain sebagainya.

Pada pengujian hipotesis dapat diketahui bahwa terdapat hubungan yang berarti atau signifikan antara biaya *personal selling* dengan peningkatan volume penjualan pada PD Sejati Teknik pada periode 1999 sampai 2004.

## 5.2 Saran

Dalam upaya membantu perusahaan mengatasi masalah-masalahnya, maka penulis mencoba untuk memberikan saran yang kiranya dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam tindak lanjut perbaikan perusahaan. Adapun saran-saran yang ingin disampaikan adalah sebagai berikut :

- PD Sejati Teknik perlu melakukan seleksi yang lebih ketat terhadap *salesman*, agar tidak selalu menerima calon seleksi dari koneksi saja.
- PD Sejati Teknik perlu mengadakan *training* yang lebih baik tidak hanya pada permulaan saja tetapi ditambah dengan *training* yang lebih teratur.

