

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis memberikan beberapa kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat memberikan masukan – masukan mengenai peranan personal selling dalam meningkatkan penjualan spare part BERKAT JAYA TEKNIK. Maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisa yang dilakukan penulis diperoleh hasil sebagai berikut:

- Analisa koefisien korelasi

Dari hasil Analisa Koefisien Korelasi Pearson didapat  $Y = -9861,883474 + 100,3845751$  disimpulkan bahwa personal selling dengan penjualan terhadap hubungan yang cukup kuat dan searah, personal selling akan mempengaruhi kenaikan atau penurunan pada penjualan BERKAT JAYA TEKNIK.

- Analisa Koefisien Determinasi

Dari hasil perhitungan yang dilakukan, diperoleh nilai Koefisien Determinasi adalah 72,25%. Hal ini berarti pengaruh personal selling terhadap peningkatan penjualan adalah

sebesar 72,25% sedangkan sisanya 27,75% dipengaruhi faktor – faktor lainnya.

2. Personal selling merupakan salah satu cara metode penjualan yang dilakukan dengan melakukan pendekatan terhadap konsumen, dengan cara memberikan penjelasan tentang produk – produk yang akan ditawarkan sehingga konsumen mengerti dan memahami kelebihan dan kekurangan yang ditawarkan konsumen.
3. Sistem pelaksanaan personal selling di BERKAT JAYA TEKNIK berjalan cukup baik, bisa dilihat dari proses – proses persiapan, seleksi dan hal – hal lainnya yang dilakukan BERKAT JAYA TEKNIK untuk seorang salesman cukup efektif dan efisien. Namun untuk reward kurang mendapat perhatian, sehingga masih ada salesman yang komplain atau kurang puas.

## **5.2 Saran**

Adapun saran – saran yang ingin disampaikan adalah sebagai berikut:

1. BERKAT JAYA TEKNIK harus lebih memahami lebih lagi kebutuhan dari salesman – salesman, karena salesman ini sangat menunjang kinerja penjualan sehingga wajar bila salesman pun diberikan penghargaan yang pantas.
2. Melakukan kontrol yang teratur terhadap perkembangan salesman, bukan dari prestasi saja, tetapi juga harus sering melakukan kontak

komunikasi dengan salesman. Dengan demikian informasi akan terjalin dengan baik, masing – masing pihak akan merasa puas.

3. Membina hubungan antara konsumen atau pelanggan dengan baik sehingga kelangsungan usaha dapat tercipta.