

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari hasil pengamatan dan penelitian yang dilakukan penulis mengenai **Peranan Komunikasi Penjualan Untuk Meningkatkan Penjualan Sepatu di Cassandra Shoes**, serta setelah dilakukan analisa terhadap data-data yang diperoleh. Maka penulis dengan ini memberikan beberapa kesimpulan dan saran yang sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan.

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan menghitung hasil-hasilnya maka dapat disimpulkan dari hasil analisa kuantitatif, yaitu mengenai **Peranan Komunikasi Penjualan Untuk Meningkatkan Penjualan Sepatu di Cassandra Shoes**, menunjukkan bahwa :

1. Peranan Komunikasi Penjualan memiliki **korelasi yang kuat** untuk meningkatkan penjualan, yaitu sebesar **0,76**.
2. Dalam uji signifikansi yang dilaksanakan dengan  $\alpha = 5 \%$ , didapat 't' hitung sebesar **8,101627222**. Dan kriteria yang menyatakan bahwa Tolak  $H_0$  apabila 't' hitung > 't' tabel ; dengan derajat bebas sebesar  $50 - 2 = 48$ , diperoleh 't' tabel sebesar **1,68**, sehingga  $H_0$  ditolak dan hipotesis ( $H_1$ ) diterima, berarti dapat disimpulkan bahwa Komunikasi Penjualan mempunyai peranan untuk meningkatkan penjualan. Dari perhitungan uji determinasi diperoleh besarnya peranan Komunikasi Penjualan untuk

meningkatkan penjualan adalah sebesar **58%**, sedangkan sisanya sebesar 42% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

## **5.2 Saran**

1. Untuk mendapatkan gambaran yang lebih akurat mengenai **Peranan Komunikasi Penjualan untuk Meningkatkan Penjualan Sepatu di Cassandra Shoes**, sebaiknya pihak Cassandra Shoes melanjutkan penelitian dengan pendekatan-pendekatan yang lebih baik seperti dengan cara pengujian yang lebih akurat.
2. Seiring dengan perkembangan Cassandra Shoes, sebaiknya perusahaan membuat suatu tim khusus yang menangani alat-alat Komunikasi Penjualan. Karena apabila alat-alat Komunikasi Penjualan ditangani secara profesional maka akan mendorong pembelian dan perusahaan akan mengalami peningkatan penjualan.