

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pada hasil pengolahan data pada bab 4, 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 Toko Vinessa.

#### 5.1 Kesimpulan

Antara lain :

1. Pelaksanaan *personal selling* yang dilakukan oleh Toko Vinessa cukup berjalan lancar. Akan tetapi terdapat beberapa kekurangan dari pelaksanaan *personal selling* pada Toko Vinessa diantaranya adalah sebagai berikut :
  - ◆ Seleksi yang tidak tepat karena adanya faktor koneksi yang menyebabkan peluang untuk bekerja pada Toko Vinessa lebih kecil bagi para pelamar, sehingga kemungkinan untuk memperoleh tenaga kerja yang lebih potensial sulit tercapai.
  - ◆ Kurangnya tenaga *salesman* yang bekerja pada Toko Vinessa, yaitu hanya berjumlah dua orang. Dengan wilayah pemasaran di seluruh kota Bandung bahkan sampai luar kota maka *salesman* yang hanya berjumlah dua orang

kurang dapat mendukung usaha pemasaran produk perusahaan dengan efektif.

- ◆ Kurangnya *training* yang dilakukan oleh 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 Regresi

Dari hasil perhitungan Analisis Koefisien Regresi diperoleh persamaan  $Y = 59.799.007,58 + 104,601357 X$ , dimana Y merupakan volume penjualan dan X merupakan biaya *personal selling* yang memberikan arti bahwa setiap perubahan variabel biaya *personal selling* sebesar Rp 1000 akan diimbangi dengan perubahan variabel volume penjualan sebesar Rp 104.601,357. Dengan demikian 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 Toko Vinessa.

b. Analisis Korelasi

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai dari koefisien korelasi pearson adalah  $r = 0,74$  mendekati 1 yang berarti hubungan korelasi positif. Hal ini menunjukkan hubungan kedua variabel sangat kuat yaitu jika hasil variabel X besar maka hasil variabel Y juga besar.

c. Analisis Determinasi

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai dari koefisien determinasi adalah 54,76%. Hal ini berarti pengaruh biaya *personal selling* terhadap volume penjualan adalah sebesar 54,76%, sedangkan sisanya sebesar 45,24% dipengaruhi oleh 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 Toko Vinessa pada periode 2003 sampai 2005 karena  $t$  (hitung) lebih besar daripada  $t$  (tabel).

## 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 di masa yang akan datang. Adapun saran-saran yang ingin disampaikan adalah sebagai berikut :

- Toko Vinessa perlu melakukan seleksi yang lebih ketat terhadap *salesman*, agar tidak selalu menerima calon seleksi dari koneksi saja.
- Toko Vinessa perlu menambah tenaga *salesman*nya agar perusahaan dapat menerima hasil kerja yang maksimal.
- Toko Vinessa perlu mengadakan *training* yang lebih baik tidak hanya pada permulaan saja tetapi ditambah dengan *training* yang lebih teratur.