

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Setelah menguraikan hasil penelitian, maka pada bab ini akan disajikan kesimpulan serta saran-saran dalam kaitannya dengan perbandingan gaya menjual antara *sales agent* yang berprestasi kerja tinggi dengan *sales agent* yang berprestasi kerja rendah.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan pengolahan data dan hasil persentase gambaran gaya menjual *sales agent* dalam setiap kelompok sampel, maka disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan gaya menjual antara *sales agent* yang berprestasi kerja tinggi dengan *sales agent* yang berprestasi kerja rendah. Hal ini didukung oleh hasil data penunjang yang menyatakan bahwa terdapat persamaan pada faktor-faktor internal dan eksternal seperti jenis kelamin, status marital, lama bekerja, kemampuan mencapai target, target yang harus dicapai, strategi penjualan, kebijakan insentif, karakteristik dan kebutuhan konsumen serta situasi penjualan diantara kedua kelompok sampel dan perbedaan hanya tampak dalam faktor pendidikan serta usia.

2. Baik *sales agent* yang berprestasi kerja rendah dan *sales agent* yang berprestasi kerja tinggi mayoritas memiliki gaya menjual (9,9), yaitu *sales agent* dengan perilaku sebagai berikut: membantu konsumen dalam mengambil keputusan pembelian yang dirasakan konsumen sebagai keputusan yang tepat. *Sales agent* tipe ini juga menyadari perlunya pengetahuan akan produk dan mempelajarinya dengan baik. Perhatiannya yang besar, baik pada konsumen maupun pada hasil penjualan mendorongnya untuk selalu memeriksa dan memastikan bahwa harapan dan keinginan konsumen benar-benar terlaksana. Apabila terjadi konflik dengan konsumen ia akan mencari penyebabnya dengan bekerja sama agar kemudian terjadi persetujuan dengan konsumennya, selain itu humor membantunya dalam memecahkan masalah. *Sales agent* dengan gaya menjual (9,9) mau mendengarkan ide-ide dan pendapat yang berbeda dengan dirinya dan ia juga mempelajari produk pesaingnya dengan baik agar bisa memberikan pandangan yang obyektif apabila konsumen membutuhkan pendapatnya.
3. Terdapat faktor-faktor lain seperti motivasi, posisi dalam organisasi, situasi saat melakukan penjualan, harga produk, produk itu sendiri, produk pesaing, keadaan finansial konsumen serta kondisi ekonomi yang berlaku, yang turut mempengaruhi prestasi kerja *sales agent*

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan, beberapa saran yang dapat peneliti ajukan adalah sebagai berikut :

1. Pengujian terhadap keefektifan gaya menjual terhadap prestasi kerja akan lebih baik jika dilakukan kepada sekelompok subyek penelitian yang berjumlah besar dan melakukan pengontrolan terhadap faktor-faktor lain yang turut menentukan prestasi kerja seorang *sales agent* (selain gaya menjual). Dengan demikian diharapkan hasil penelitian akan lebih akurat menggambarkan bagaimana keefektifan gaya menjual tersebut.
2. Kepada Perusahaan Asuransi 'X' disarankan bahwa selain materi pelatihan yang bertujuan mengembangkan pengetahuan produk dan strategi penjualan para *sales agent*, juga dapat mempertimbangkan materi pelatihan lain yang turut menunjang prestasi kerja *sales agent*, seperti materi mengenai konsumen dan motivasi. Dengan demikian diharapkan dengan pelatihan tersebut, *sales agent* akan dapat memperhitungkan pula faktor-faktor lain yang turut menentukan prestasinya.