

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa yang telah dilakukan oleh penulis pada Queen Cellular mengenai pengaruh biaya penjualan pribadi terhadap peningkatan hasil penjualan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa sebagai salah satu perusahaan yang menggunakan alat promosi penjualan pribadi, Queen Cellular telah melaksanakan proses pelaksanaan penjualan pribadinya yang dimulai dari perekrutan dengan media iklan surat kabar, seleksi calon wiraniaga melalui wawancara, pelatihan dengan menggunakan metode *on the job training*, evaluasi hasil penjualan, sampai pemberian kompensasi, komisi dan bonus. Dari seluruh proses pelaksanaan penjualan pribadinya, Queen Cellular harus mengeluarkan biaya untuk memperlancar aktivitas penjualan pribadi tersebut. Biaya yang dikeluarkan untuk proses ini terdiri dari biaya gaji dan upah, biaya komisi, biaya bonus, dan biaya lain-lain.

Semua biaya yang dikeluarkan oleh Queen Cellular sangat mempengaruhi peningkatan volume penjualan. Dan hal ini terbukti melalui perhitungan metode statistik analisis koefisien korelasinya sebesar 0,8246 yang artinya bahwa biaya penjualan pribadi sangat mempengaruhi peningkatan volume penjualan. Dari hasil perhitungan koefisien determinasi didapat sebesar 68% yang artinya biaya penjualan pribadi berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan sebesar 68% dan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor promosi yang lain.

5.2. Saran

Dari beberapa hal yang telah disimpulkan, penulis mencoba memberikan saran-saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi Queen Cellular, sebagai berikut :

1. Queen Cellular sebaiknya mengelola wiraniaganya dengan lebih intensif dan dapat memotivasi wiraniaganya dengan memberikan tambahan frekuensi pelatihan keterampilan dan beri pertanyaan setiap kali ada produk baru muncul. Hal ini dimaksudkan agar pengetahuan wiraniaga bertambah dan kemampuan wiraniaga dalam interaksi semakin luwes dan berkesan professional.
2. Queen Cellular sebaiknya terus mengembangkan alat-alat promosi lainnya dengan lebih aktif, supaya dapat menarik konsumen baru dan tetap menjaga hubungan baik dengan konsumen langganan yang sudah ada. Sebagai contoh mungkin dengan menyediakan kartu member yang berhadiah untuk setiap konsumen yang telah setia bertransaksi lebih dari dua kali. Agar keinginan konsumen timbul untuk ingin kembali berkunjung untuk berbelanja ke Queen Cellular.

Demikianlah saran-saran yang ingin disampaikan oleh penulis. Semoga saran-saran diatas dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan sehingga dapat mencapai hasil yang lebih baik lagi.