

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh *technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience* terhadap *sales performance* pada dealer CV Muncul Jaya Jepara. Berdasarkan hasil dari analisis regresi linier berganda, uji F (simultan) dan uji t (parsial) menggunakan program pengolahan data SPSS dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. *Technical skill* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*. Hal tersebut dibuktikan dari nilai koefisien regresi ( $b_1$ ) sebesar 0.406, dari uji parsial nilai  $t$  hitung  $3.463 > t$  tabel 1.989 dengan signifikansi  $0.001 < 0.050$ , maka  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Semakin tinggi kemampuan *technical skill* dari tenaga penjual maka akan sebanding dengan *sales performance*, hal tersebut terbukti dengan indikator variabel *technical skill* yang paling mendominasi yaitu pengetahuan produk. Pengetahuan produk dari seorang tenaga penjual mampu meningkatkan *sales performance* tenaga penjual tersebut melalui penguasaan spesifikasi dan nilai produk tersebut. *Technical skill* yang dimiliki melalui pengetahuan produk mampu dalam meningkatkan kinerja dari tenaga penjualan.
2. *Salesmanship skill* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*. Hal tersebut dibuktikan dari nilai koefisien regresi ( $b_2$ ) sebesar 0.555, dari uji parsial nilai  $t$  hitung  $4.595 > t$  tabel 1.989 dengan

signifikansi  $0.000 < 0.050$ , maka H2 diterima dan Ho ditolak. Semakin tinggi kemampuan *salesmanship skill* dari tenaga penjual maka akan sebanding dengan *sales performance*, hal tersebut terbukti dengan indikator variabel *salesmanship skill* yang paling mendominasi yaitu kemampuan dalam bernegosiasi dengan konsumen. Negosiasi dapat mempengaruhi keputusan pembelian dari konsumen, kemampuan bernegosiasi yang baik oleh tenaga penjualan dapat meningkatkan kinerja tenaga penjual untuk mencapai target penjualan yang ditentukan CV Muncul Jaya. *Salesmanship skill* yang dimiliki melalui kemampuan bernegosiasi yang baik mampu dalam meningkatkan kinerja dari tenaga penjualan.

3. *Sales experience* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance*. Hal tersebut dibuktikan dari nilai koefisien regresi ( $b_3$ ) sebesar 0.271, dari uji parsial nilai  $t$  hitung  $2.766 > t$  tabel 1.989 dengan signifikansi  $0.007 < 0.050$ , maka H3 diterima dan Ho ditolak. Semakin banyak *sales experience* atau pengalaman menjual dari tenaga penjual maka akan sebanding dengan *sales performance*, hal tersebut terbukti dengan indikator variabel *sales experience* yang paling mendominasi yaitu pengalaman berhasil dalam menjual untuk mencapai target penjualan. *Sales experience* yang dimiliki melalui pengalaman dalam menjual yang baik mampu dalam meningkatkan kinerja dari tenaga penjualan.
4. *Technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience* berpengaruh positif dan signifikan secara bersama – sama terhadap *sales performance*. Ditunjukkan dari hasil uji F (simultan) didapatkan nilai F hitung  $29,553 > F$

tabel 2,72 dan nilai dari signifikansi ANOVA sebesar  $0,000 > 0,05$  , maka  $H_4$  diterima dan  $H_0$  ditolak. *Technical skill*, *salesmanship skill* dan *sales experience* merupakan rangkaian dalam proses penjualan, dari masing – masing variabel dapat ditarik indikator dengan mean yang tertinggi yaitu pengetahuan produk, kemampuan dalam bernegosiasi dan pengalaman berhasil dalam menjual, indikator tersebut memiliki hubungan antara satu dengan yang lain. Presentasi atas spesifikasi produk yang dilakukan tenaga penjual terhadap konsumen yang kemudian dilakukannya negosiasi untuk terciptanya penjualan yang mana proses tersebut menjadi pengalaman menjual dari tenaga penjualan, serangkaian proses tersebut mempunyai pengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan dalam pencapaian target penjualan.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti akan memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan *sales performance* maupun bagi CV Muncul Jaya Jepara. Berikut saran yang dapat peneliti berikan :

1. CV Muncul Jaya Jepara untuk meningkatkan *sales performance* melalui *Technical skill*, dapat melakukan peningkatan kompetensi melalui training ataupun dengan memberikan modul kepada tenaga penjual berkaitan dengan produk yang akan dijual.
2. CV Muncul Jaya Jepara untuk meningkatkan *sales performance* melalui *salesmanship skill*, dapat melakukan pelatihan – pelatihan kepada tenaga penjual, terutama dalam keahlian bernegosiasi dan *closing*.

3. CV Muncul Jaya Jepara untuk meningkatkan *sales performance* melalui *sales experience*, dapat dengan cara mengasah kemampuan tenaga penjual dalam proses penjualan untuk mendapatkan pengalaman penjualan secara baik yang mampu meningkatkan *sales performance*.
4. Variabel *salesmanship skill* dalam penelitian ini mempunyai pengaruh paling tinggi dalam meningkatkan *sales performance* melalui indikator kemampuan dalam bernegosiasi dengan konsumen. Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan pengaruh dari *salesmanship skill* terhadap *sales performance* dengan meneliti objek yang berbeda untuk mengetahui seberapa efektifnya indikator kemampuan dalam bernegosiasi dengan konsumen pada variabel *salesmanship skill* meningkatkan *sales performance* pada objek selain dealer CV Muncul Jaya Jepara.
5. Saran kepada peneliti selanjutnya, terdapat banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi *sales performance*, terutama pada terhadap indikator “menghasilkan pangsa pasar tinggi” yang mempunyai nilai mean terendah yang perlu dilakukan penelitian kembali untuk mengetahui faktor apa yang dapat menghasilkan pangsa pasar tinggi. Peneliti selanjutnya dapat mencari faktor lain yang dapat memberikan pengaruh lebih besar terhadap *sales performance* dan pemilihan objek dengan cakupan populasi yang lebih banyak.