

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan pembahasan terhadap hasil penelitian berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi *Sales performance* Yamaha di jepara, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel *Selling skill* terhadap *Sales performance* Yamaha di Jepara. Hal ini dibuktikan dari nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,902 dengan nilai signifikansi sebesar 0,005 lebih kecil dari 0,05 ( $0,005 < 0,05$ ), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,343.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel *Selling experience* terhadap *Sales performance* Yamaha di Jepara. Hal ini dibuktikan dari nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,286 dengan nilai signifikansi sebesar 0,024 lebih kecil dari 0,05 ( $0,024 < 0,05$ ), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,011.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel *Customer orientation* terhadap *Sales performance* Yamaha di Jepara. Hal ini dibuktikan dari nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,160 dengan nilai signifikansi sebesar 0,033 lebih kecil dari 0,05 ( $0,033 < 0,05$ ), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,008.
4. *Selling skill*, *selling experience*, dan *customer orientation* secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap *sales performance* Yamaha di

Jepara. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  yakni sebesar  $21,171 > 2,70$  dan untuk nilai signifikan sebesar  $0,000$ .

5. Besarnya nilai  $R^2$  pada penelitian ini sebesar  $0,396$ . Hal tersebut menunjukkan bahwa *presentase* pengaruh variabel bebas (*Selling skill*, *selling experience*, dan *customer orientation*) terhadap variabel terikat sebesar  $39,6\%$ . Sedangkan pada sisanya sebesar  $60,4\%$  dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian ini.

## 5.2 Saran

Setelah menguraikan kesimpulan, maka peneliti memberikan saran-saran sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dan bagi peneliti selanjutnya yang diharapkan dapat bermanfaat untuk masa sekarang maupun untuk masa yang akan datang. Adapun saran sebagai berikut :

### 1. Bagi Perusahaan

Berdasarkan penilaian responden tentang *Selling skill*, *selling experience*, dan *customer orientation* terhadap *Sales performance* penelitian ini, upaya yang sebaiknya dilakukan oleh pihak Yamaha di Jepara adalah :

- a. Disarankan berkaitan dengan *Selling skill*, sebaiknya perusahaan mengarahkan kepada para *sales* melatih kemampuan interpersonal atau kemahiran dalam berkomunikasi, kemahiran dalam presentasi suatu produk dan, dan menguasai ketrampilan teknis atau menguasai produk yang akan dijual. Karena ketiga komponen tersebut merupakan poin tertinggi dalam membangun kemampuan menjual seorang *sales* dalam jangka panjang.

- b. Disarankan berkaitan dengan *Selling experience*, sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan hasil laporan aktivitas kunjungan penjualan seorang *sales*, seberapa lama seorang *sales* meluangkan waktu tertentu bersama pelanggan agar memahami karakter mereka, karena semakin sering seorang *sales* melakukan aktivitas-aktivitas penjualan maka semakin banyak pengalaman yang dimilikinya.
  - c. Disarankan berkaitan dengan *Customer orientation*, sebaiknya perusahaan lebih mengantisipasi dan mengembangkan kebutuhan dari konsumen dan memberikan respon melalui barang dan jasa yang secara konsisten memberikan nilai yang tinggi dan dapat memuaskan konsumen. Dan mengarahkan para *sales* untuk selalu memenuhi kebutuhan penjualan dan pandai merekomendasikan produk yang tepat dan menyarankan untuk melakukan pembelian.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
- a. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengadakan penelitian serupa, agar dapat mengembangkan hasil penelitian ini dengan mengangkat objek penelitian pada perusahaan lainnya dengan jenis pekerjaan yang berbeda.
  - b. Peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan kajian lebih lanjut tentang variabel-variabel yang juga mempengaruhi *Sales performance* yang belum dikaji dalam penelitian ini agar penelitian ini bisa semakin berkembang.