

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan yang bertujuan untuk mencari bukti empiris tentang hubungan antara pengalaman menjual, orientasi bekerja cerdas, kompetensi menjual terhadap kinerja tenaga penjualan. Berdasarkan dari hasil pengujian uji f menunjukkan bahwa semua variabel pengalaman menjual, orientasi bekerja cerdas, kompetensi menjual berpengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan.

Hasil analisis dapat tarik kesimpulan dari uji secara parsial adalah sebagai berikut :

1. Pengalaman menjual berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Nilai signifikan 0,036 kurang dari  $< 0,05$  ( $\alpha = \text{alpha}$ ) menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan (Studi pada *dealer honda muncul jaya Keling*). Hasil uji parsial memiliki nilai  $t_{\text{hitung}}$  ( 2,207) lebih besar dari  $> t_{\text{tabel}}$  ( 2,042) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
2. Orientasi Bekerja Cerdas berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Nilai signifikan 0,030 kurang dari  $< 0,05$  ( $\alpha = \text{alpha}$ ) menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan (Studi pada *dealer honda muncul jaya Keling*). Hasil uji parsial

memiliki nilai  $t_{hitung}$  (-2,294) lebih besar dari  $> t_{tabel}$  (2,042) maka  $H_0$  ditolak  $H_{a1}$  diterima.

3. Kompetensi menjual berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan. Nilai signifikan 0,000 kurang dari  $< 0,05$  ( $\alpha = \text{alpha}$ ) menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan (Studi pada *dealer honda muncul jaya Keling*). Hasil uji parsial memiliki nilai  $t_{hitung}$  (4,871) lebih besar dari  $> t_{tabel}$  (2,042) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
4. Pengalaman menjual, orientasi bekerja cerdas, kompetensi menjual secara simultan (bersama-sama) positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan (Studi dealer honda muncul jaya Keling). Dengan uji statistik F dengan nilai  $F_{tabel}$  yaitu 12,817 lebih dari  $> 2,92$  untuk nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dapat disimpulkan bahwa pengalaman menjual, orientasi bekerja cerdas, dan kompetensi menjual secara simultan atau bersama – sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan (Studi pada *dealer honda muncul jaya Keling*)
5. Berdasarkan hasil dari uji koefisien Determinasi, dapat diketahui bahwa nilai dan Adjusted R Square sebesar 0,550 dalam hal ini itu berarti bahwa variabel independen yang terdiri dari pengalaman menjual, orientasi bekerja cerdas, dan kompetensi menjual dapat menjelaskan variabel dependen kinerja tenaga penjualan. Dengan nilai sebesar 55,0%

sedangkan sisanya 45,0% dipengaruhi oleh faktor lain dari luar penelitian ini.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan hasil penelitian maka dapat disajikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Hasil perhitungan nilai indeks pada variabel Pengalaman Menjual (X1) menunjukkan bahwa indikator terkecil yaitu berkaitan dengan penyesuaian pelanggan. Seorang tenaga penjualan biasanya dalam menyampaikan suatu produk harus dapat menyesuaikan keinginan konsumen, karena semakin baik penyesuaian pelanggan dapat memotivasi konsumen untuk membeli.
2. Hasil perhitungan nilai indeks pada variabel orientasi bekerja cerdas (X2) menunjukkan bahwa indikator terkecil yaitu berkaitan dengan cara penjualan. Seorang tenaga penjualan dalam melaksanakan pekerjaannya terlebih dahulu menggunakan cara penjualan yang benar, efektif dan efisien.
3. Hasil perhitungan nilai indeks pada variabel kompetensi menjual (X3) menunjukkan bahwa indikator terkecil yaitu Kemampuan menjabarkan. Seseorang tenaga penjualan apabila ingin konsumen tertarik dengan produk perusahaan, maka harus meningkatkan kemampuan dalam menyampaikan.

Untuk penelitian selanjutnya diharapkan agar mengganti sampel pada objek lain seperti perusahaan mobil. Dan menambahkan variabel – variabel independen yaitu variabel penjualan adaptif, orientasi pelanggan dan kualitas hubungan, serta menambahkan indikator baru. Melengkapi metode survei dengan memberikan wawancara secara lisan agar peneliti dapat lebih mudah mengidentifikasi jawaban dari responden dalam menjawab kuesioner yang diberikan. Mengingat variabel bebas dan pengaruhnya terhadap variabel terikat dalam penelitian ini sebesar 55,0 %.

