

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Adanya hubungan korelasi yang kuat dan positif yaitu sebesar 0,93 atau dengan presentase sebesar 93 % yang artinya terdapat hubungan yang kuat antara tenaga penjual dengan realisasi penjualan, sedangkan sisanya sebesar 7 % merupakan faktor-faktor lain yang mempengaruhi penjualan.
2. Koefisien penentu yaitu sebesar 86,94% yang artinya terdapat hubungan yang kuat antara tenaga penjual dengan realisasi penjualan, sedangkan sisanya sebesar 13,51% merupakan faktor-faktor lain yang mempengaruhi penjualan. Jumlah tenaga penjual yang dimiliki oleh perusahaan saat ini yaitu 2 (dua) orang, masih kurang dalam mencapai target penjualan *fire and security* yang seharusnya adalah 4 (empat) orang tenaga penjual dengan begitu target penjualan akan tercapai.
3. Tahap penjualan yang digunakan oleh tenaga penjual dalam memasarkan produk *fire and security* masih kurang efektif karena hanya menggunakan 4 tahap, yaitu Persiapan Sebelum Penjualan, Menentukan Lokasi Pembeli Potensial, Pendekatan dan Melakukan Penjualan.

5.2 Saran

1. Perusahaan seharusnya menambah 2 (dua) orang tenaga penjual lagi sehingga menjadi 4 (empat) orang tenaga penjual untuk mencapai target penjualan yang telah ditetapkan perusahaan.
2. Diperlukan pengetahuan dan pelatihan mengenai bagaimana cara melakukan penjualan yang efektif. Tahap penjualan yang efektif tersebut diantaranya: Memilih dan Menilai Prospek, Prapendekatan, Pendekatan, Presentasi dan Demonstrasi, Mengatasi Keberatan, Penutupan, Tindak Lanjut.