

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan dan uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis akan menyimpulkan yang dilanjutkan dengan memberikan saran-saran yang diharapkan dapat menjadi suatu masukan untuk dijadikan pertimbangan dalam menentukan kebijakan-kebijakan selanjutnya pada PT Sinar Niaga Sejahtera Palembang.

5.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil analisa dengan menggunakan perhitungan koefisien korelasi pearson didapat bahwa ada hubungan yang kuat dan positif antara jumlah tenaga penjual (*personal selling*) dengan volume penjualan yaitu nilai (*r*) sebesar 0,97 dan dengan perhitungan koefisien penentu didapat pengaruh antara tenaga penjual (*personal selling*) terhadap volume penjualan yaitu sebesar 94,09% dan sisanya 5,91% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.
2. Ramalan penjualan setiap tahunnya akan mengalami peningkatan sebesar Rp 5.000.000.000, dengan persamaannya $Y = 55.000.000.000 + 5.000.000.000 (X)$. Jadi ramalan penjualan untuk tahun 2014 adalah sebesar Rp 70.000.000.000, tahun 2015 adalah Rp 75.000.000.000, tahun 2016 adalah Rp 80.000.000.000, dan tahun 2017 adalah 85.000.000.000.
3. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode potensi penjualan untuk mencapai target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan maka perusahaan harus menambah tenaga penjual (*personal selling*) untuk tahun 2014 sebanyak 38 tenaga penjual, tahun 2015 sebanyak 40 tenaga penjual, tahun 2016 sebanyak 43 tenaga penjual dan tahun 2017 sebanyak 46 tenaga penjual.

5.2 Saran

1. Penulis menyarankan perusahaan untuk menambah tenaga penjual apabila ingin meningkatkan volume penjualan karena jumlah tenaga penjual (*personal selling*) yang dimiliki oleh perusahaan saat ini belum cukup untuk mencapai target penjualan, dengan menggunakan perhitungan metode potensi penjualan didapat jumlah tenaga penjual yang ideal untuk tahun 2014 adalah 38 tenaga penjual, tahun 2015 adalah 40 tenaga penjual, tahun 2016 adalah 43 tenaga penjual, dan tahun 2017 adalah 46 tenaga penjual.
2. Perusahaan harus mengevaluasi tenaga penjual yang kurang berperan aktif dan melatih para tenaga penjual melalui training untuk melakukan penjualan kepada konsumen. Perusahaan juga harus memberikan jadwal kegiatan pekerjaan agar dapat dijadikan arahan tenaga penjual dalam melakukan penjualan. Pemberian bonus kepada tenaga penjual yang dapat memenuhi target penjualan juga harus dilakukan oleh perusahaan agar tenaga penjual termotivasi untuk melakukan penjualan yang menguntungkan perusahaan.