

## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan pembahasan mengenai masalah pengaruh komunikasi, negosiasi, *product knowledge*, motivasi dan penampilan terhadap penjualan kredit pada Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel komunikasi berpengaruh terhadap penjualan kredit. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t, nilai t hitung untuk variabel *komunikasi* adalah sebesar 2,009 dan nilai t tabel dengan sebesar 1,9852 dimana  $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ , signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $0,047 < 0,05$ ), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,372, maka hipotesis menyatakan bahwa “komunikasi berpengaruh terhadap penjualan kredit pada Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel negosiasi berpengaruh terhadap penjualan kredit. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel negosiasi, nilai t hitung variabel adalah sebesar

2,168 dengan nilai t tabel sebesar 1,9852 dan signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $0,033 < 0,05$ ), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,638, maka hipotesis yang menyatakan bahwa “negosiasi berpengaruh terhadap penjualan kredit pada Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis.

3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *product knowledge* tidak berpengaruh terhadap *penjualan kredit*. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel *product knowledge*, nilai t hitung variabel adalah sebesar 0,979 dengan nilai t tabel sebesar 1,9852 dan signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $0,330 > 0,05$ ), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,638, maka hipotesis yang menyatakan bahwa “*product knowledge* tidak berpengaruh terhadap penjualan kredit pada Usaha Ekonomi Kelurahan Predana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis.
4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel motivasi tidak berpengaruh terhadap penjualan kredit. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel motivasi, nilai t hitung variabel adalah sebesar -2,271 dengan nilai t tabel sebesar 1,9852 dan signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $0,025 > 0,05$ ), dan koefisien regresi

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mempunyai nilai positif sebesar 0,638, maka hipotesis yang menyatakan bahwa “motivasi” tidak berpengaruh terhadap penjualan kredit pada Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis.

5. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel penampilan berpengaruh terhadap penjualan kredit. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel penampilan, nilai t hitung variabel adalah sebesar 10,832 dengan nilai t tabel sebesar 1,9852 dan signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), dan koefisien regresi mempunyai nilai positif sebesar 0,638, maka hipotesis yang menyatakan bahwa “penampilan berpengaruh terhadap penjualan kredit pada Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis.

Dari hasil perhitungan F hitung sebesar 35,949 dan F tabel dengan  $df_1 = k - 1$  ( $3 - 1$ ) = 2 dan  $df_2 = n - k$  ( $100 - 3$ ) = 97 pada taraf signifikan 5% = 3,08. Dengan demikian F hitung > F tabel sehingga hipotesis yang dihasilkan berbunyi “diduga komunikasi, negosiasi, *product knowledge*, motivasi dan penampilan berpengaruh signifikan terhadap penjualan kredit di Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hasil perhitungan koefisien determinasi yang disesuaikan ( $R^2_{adj}$ ) sebesar 0,638 atau 63,8 % Hal ini berarti persentase unsur *komunikasi, negosiasi, product knowledge, motivasi dan penampilan* adalah sebesar 63,8 % sedangkan sisanya 36,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## 6.2 Saran

Dari hasil penelitian, ada beberapa saran yang dapat diajukan dalam bab ini, yakni sebagai berikut :

1. Perusahaan disarankan untuk mengevaluasi kembali komunikasi, negosiasi, *product knowledge*, motivasi dan penampilan pada Usaha Ekonomi Kelurahan Perdana Mandiri Sejahtera Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis agar lebih mudah diingat nasabah, hal tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan bahasa yang baik dan benar dalam menyampaikan kepada nasabah
2. Perusahaan disarankan untuk mengevaluasi kembali pemilihan seorang *salesmanship*. Agar apa yang ingin diwujudkan perusahaan dapat tercapai secara maksimal.
3. Bagi penelitian lain yang hendak melakukan penelitian sejenis agar dapat mengembangkan penelitian serta menambah kekurangan yang ada pada penelitian ini, sehingga makin memperkaya pengetahuan tentang variabel yang dapat mempengaruhi penjualan kredit.

