

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarangi 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. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan :

1. Hasil Regresi linear Berganda

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + b_5 X_5 + e$$

$$Y = 3,240 - 0,622 X_1 + 0,685 X_2 + 0,348 X_3 + 0,710 X_4 + 0,164 X_5 + e$$

2. Variabel Produk Knowledge (X₁)

Pengaruh Produk Knowledge (X₁) terhadap variabel Penjualan (Y) menunjukkan nilai $t_{hitung} (-3,292) < t_{tabel} (1,99962)$, artinya variabel Produk Knowledge berpengaruh secara signifikan terhadap Penjualan di PT. Millenium Penata Futures Pekanbaru

3. Variabel Komunikasi (X₂)

Pengaruh variabel Komunikasi (X₂) terhadap variabel Penjualan(Y) menunjukkan nilai $t_{hitung} (3,127) > t_{tabel} (1,99962)$, artinya Komunikasi berpengaruh secara signifikan terhadap Penjualan di PT. Millenium Penata Futures Pekanbaru.

4. Variabel Negosiasi (X₃)

Pengaruh variabel Negosiasi (X₃) terhadap variabel Penjualan(Y) menunjukkan nilai $t_{hitung} (2,431) > t_{tabel} (1,99962)$, artinya variabel Negosiasi berpengaruh secara signifikan terhadap Penjualan di PT. Millenium Penata Futures Pekanbaru.

Hak Cipta Diindungi 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.

5. Variabel Motivasi (X_4)

Pengaruh variabel Motivasi (X_4) terhadap variabel Penjualan(Y) menunjukkan nilai $t_{hitung} (2,876) > t_{tabel} (1,99962)$, artinya variabel Motivasi berpengaruh secara signifikan terhadap Penjualan di PT. Millenium Penata Futures Pekanbaru

6. Variabel Penampilan (X_5)

Pengaruh variabel Penampilan (X_5) terhadap variabel Penjualan(Y) menunjukkan nilai $t_{hitung} (2,044) > t_{tabel} (1,99962)$, artinya variabel Penampilan berpengaruh secara signifikan terhadap Penjualan di PT. Millenium Penata Futures Pekanbaru

7. Berdasarkan statistik F hitung sebesar $(55,064) > F$ tabel sebesar $(2,37)$ dengan signifikansi probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat diambil kesimpulan hipotesis diterima, dimana variabel-variabel bebas yaitu produk knowledge, komunikasi, negosiasi, motivasi, dan penampilan. mempunyai pengaruh yang signifikan secara simultan terhadap variabel terikatnya yaitu penjualan.
8. Produk knowledge, komunikasi, negosiasi, motivasi, dan penampilan secara keseluruhan memberi pengaruh sebesar 80,4% terhadap penjualan, sedangkan sisanya sebesar 19,6% di pengaruhi oleh variabel lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini.

Hak Cipta Diindungi 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.

Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa *Salesmanship* berpengaruh terhadap penjualan di PT. Millenium Penata Futures Pekanbaru. Maka dari itu diharapkan kepada pimpinan dan para manajer PT. Millenium Penata Futures Pekanbaru tetap mempertahankan dan meningkatkan *Salesmanship* para tenaga penjual mereka.
2. PT. Millenium Penata Futures Pekanbaru harus lebih mengefektifkan kinerja *Salesmanship* dengan memberikan pembelajaran / pelatihan terhadap tenaga penjual, sehingga tenaga penjual mampu melakukan penjualan dengan baik.