

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel Salesman Skill ( $X_1$ ) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang dengan nilai  $t_{hitung} -1.474 < t_{tabel} 1,986$ .
2. Variabel Sales Promotion ( $X_2$ ) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang dengan nilai  $t_{hitung} 2.746 > t_{tabel} 1,986$ .
3. Berdasarkan uji F, diperoleh nilai  $F_{hitung} 4,374 > F_{tabel} 3,097$  dengan Sig 0,015  $< 0,05$  yang berarti  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Salesman Skill dan Sales Promotion secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang.
4. Berdasarkan hasil perhitungan Koefisien Determinasi diperoleh nilai Adjusted R Square adalah sebesar sebesar 0,068. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Salesman Skill dan Sales Promotion secara keseluruhan memberikan pengaruh sebesar 6,8% terhadap penjualan sepeda motor merek honda pada PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang. Sedangkan sisanya sebesar 93.2% adalah dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, maka penulis menyampaikan beberapa saran yang kiranya dapat dilakukan dan bermanfaat bagi kemajuan perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian di ketahui bahwa ada salah satu variabel yang tidak mempengaruhi secara signifikan pada saat di lakukan uji t (parsial) yaitu variabel Salesman Skill. Mengacu pada hasil tersebut maka saran penulis kepada PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang, hendaknya memperhatikan hal ini. Mengingat Salesman Skill ini merupakan salah satu variabel yang sangat penting yang harus dimiliki oleh seseorang yang bekerja atau bertugas sebagai *marketer*. Seperti diketahui Salesman Skill ini adalah penjual harus memiliki pengetahuan dan menguasai seni menjual seperti cara mendekati pelanggan, mengatasi penolakan pelanggan dan mendorong pembelian. Didalam tenaga penjual keterampilan bergaul memiliki peran yang sangat penting dalam memikat pembeli, membuat pembeli merasa nyaman dan membuat pembeli tertarik dengan produk sepeda motor tersebut, oleh karena itu PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang harus memperbaiki tenaga penjualnya dengan cara lebih mengefektifkan serta memberi pembelajaran terhadap tenaga penjual sehingga tenaga penjual mampu melakukan penjualan dengan baik agar konsumen lebih nyaman dan lebih tertarik untuk berkunjung dan membeli sepeda motor di perusahaan ini.

2. Faktor Sales Promotion perlu ditingkatkan lagi oleh pihak PT. Capella Dinamik Nusantara Selatpanjang mengingat fungsinya sangat penting dalam proses penjualan. Dimana perusahaan harus mampu menciptakan inovasi-inovasi baru terhadap promosi yang dilakukan sehingga produk tersebut menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian.
3. Memberikan potongan harga kepada konsumen yang membeli produk dalam jumlah tertentu agar perusahaan mampu bersaing dan meningkatkan penjualan.
4. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan tema yang sama bisa dikembangkan dengan menambah jumlah data yang diteliti sehingga hasil yang diperoleh lebih akurat dan mempunyai cakupan yang lebih luas.