

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Terdapat pengaruh kompetensi pada *interpersonal skill* terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan.
2. Terdapat pengaruh kompetensi pada *salesmanship skill* terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan.
3. Terdapat pengaruh kompetensi pada *technical skill* terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan.
4. Terdapat pengaruh kompetensi pada *interpersonal skills, salesmanship skills, dan technical skills* secara simultan terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan. Variabel interpersonal skill, salesmanship skill, dan technical skill sebesar 59,6%, sedangkan sisanya sebesar 40,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5.2. Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka implikasi manajerial yang dapat diberikan sebagai berikut.

1. Bagi Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan

- a. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi mengenai kompetensi *interpersonal skills, salesmanship skills, dan technical skills* terhadap kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan selama ini.
- b. Identifikasi mengenai berbagai kendala/permasalahan yang dihadapi perusahaan selama ini dapat digunakan sebagai acuan untuk perbaikan serta kinerja tenaga penjualan dikemudian hari.

- c. Hasil penelitian diketahui bahwa variabel *Interpersonal Skill* sebesar 14,0% memiliki pengaruh yang lebih kecil dibandingkan variabel *salesmanship skills*, dan *technical skills* dalam mempengaruhi kinerja tenaga penjual pada Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan. Oleh karena itu, hendaknya pihak perusahaan melakukan evaluasi secara berkala.
- d. Perusahaan perlu mengadakan *gathering*, yaitu suatu event atau kegiatan bagi sekumpulan konsumen tertentu untuk mempererat jaringan maupun pengenalan dan penawaran kembali produk baru atau produk unggulan, dengan mengundang para konsumen yang potensial secara terjadwal dengan melibatkan tenaga penjual agar lebih mengenal dan memahami para konsumennya serta diharapkan dapat masuk kedalam komunitas konsumennya sehingga akan lebih meningkatkan cara penjualan yang lebih berorientasi kepada konsumen.
- e. Perusahaan perlu memberikan pelatihan secara berkelanjutan bagi tenaga penjual sehingga mereka dapat lebih peka dan memahami situasi penjualan yang dihadapi dan cara menanganinya. Dimana pelatihan tersebut lebih ditekankan kepada produk unggulan untuk lebih mengeksplorasi segmen pasar yang dimiliki.
- f. Perusahaan memiliki kriteri khusus dalam menerima calon karyawan khususnya pada bagian tenaga penjual supaya lebih maju dari perusahaan lainnya, sehingga target penjualan tercapai.
- g. Perusahaan memberikan program penjualan yang menarik kepada pelanggan sehingga memudahkan tenaga penjual untuk melakukan deal dengan konsumen mengingat maraknya perusahaan sejenis.
- h. Perusahaan memberikan kemudahan pengambilan kredit bagi konsumen yang kredibel.
- i. Perusahaan selalu memprioritaskan karyawan dengan cara memberikan reward, uang lembur, bonus tahunan, bonus ketika mampu membuat deal dengan konsumen, fasilitas kesehatan, dan fasilitas kendaraan untuk mengunjungi konsumen supaya karyawan merasa diperhatikan dan memberikan *feed back* dalam meningkatkan target penjualan.

2. Bagi Perusahaan Sejenis

- a. Bagi perusahaan-perusahaan sejenis, pengalaman Toyota Auto 2000 Jakarta Selatan dapat digunakan sebagai pembandingan, sehingga dapat diketahui berbagai kelebihan serta kekurangan agar dapat dilakukan perbaikan dan pengembangan usaha.
- b. Berbagai kendala yang terungkap dalam penelitian ini juga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun strategi untuk meningkatkan kinerja tenaga penjualan, karena maraknya perusahaan sejenis saat ini sehingga mampu bersaing dan unggul secara sumber daya manusia.

3. Bagi Kalangan Akademis

Bagi kalangan akademis, penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk memperkaya pengetahuan serta melengkapi literatur mengenai kompetensi pada *interpersonal skills*, *salesmanship skills*, dan *technical skills* secara simultan terhadap kinerja tenaga penjual.