

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem dan karakteristik tenaga penjualan terhadap efektivitas penjualan di PT. Prima Global Sukses. Hasil yang diperoleh dari penelitian yaitu :

1. Sistem kontrol manajer penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan PT Prima Global Sukses.
2. Desain wilayah penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan PT Prima Global Sukses.
3. Pengalaman menjual memiliki pengaruh yang negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan PT Prima Global Sukses.
4. Kualitas hubungan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan PT Prima Global Sukses.
5. Kompetensi tenaga penjual memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan PT Prima Global Sukses.
6. Sistem kontrol manajer penjualan memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap efektivitas penjualan PT Prima Global Sukses.
7. Desain wilayah penjualan memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap efektivitas penjualan PT Prima Global Sukses.

8. Pengalaman menjual memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap efektifitas penjualan PT Prima Global Sukses.
9. Kualitas hubungan memiliki pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap efektifitas penjualan PT Prima Global Sukses.
10. Kompetensi menjual memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap efektifitas penjualan PT Prima Global Sukses.
11. Kinerja tenaga penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap efektifitas penjualan PT Prima Global Sukses.
12. Kinerja tenaga penjualan tidak memediasi pengaruh sistem kontrol manajemen dan pengalaman menjual terhadap efektifitas penjualan.
13. Kinerja tenaga penjualan memediasi pengaruh desain wilayah penjualan, kompetensi menjual, dan kualitas hubungan terhadap efektifitas penjualan .

Peningkatan kinerja tenaga penjualan terjadi seiring dengan semakin baiknya sistem kontrol manajer yang dilakukan oleh manajer melalui pengawasan, pengarahan dan pengevaluasian kepada para tenaga penjualan sehingga dapat meningkatkan kemampuan tenaga penjualan dalam meningkatkan kualitas pemetaan pasar melalui desain wilayah penjualan yang baik dan kompetensi menjual produk yang inovatif dan kreatif serta kualitas hubungan yang terjaga dengan baik kepada pelanggan. Namun, hal ini tidak secara keseluruhan berdampak langsung pada efektivitas penjualan perusahaan.

Sistem kontrol manajer penjualan tidak berpengaruh terhadap efektifitas penjualan disebabkan oleh lokasi penjualan yang tersebar di beberapa daerah

sehingga kontrol manajer penjualan dalam mengawasi aktivitas langsung penjualan dilapangan masih kurang efektif . Desain wilayah penjualan juga tidak berpengaruh terhadap efektifitas penjualan disebabkan oleh tenaga penjualan belum dapat mengidentifikasi pelanggan yang potensial pada wilayah penjualannya melalui *need analysis* agar kebutuhan masyarakat betul-betul terpenuhi dengan produk yang dipasarkan oleh tenaga penjualan. Kualitas hubungan tidak berpengaruh terhadap efektifitas penjualan karena jumlah mitra dan hubungan dengan pelanggan masih kurang, sistem penjualan masih dilakukan secara konvensional meskipun perusahaan sudah memiliki website tetapi secara khusus produk belum dipasarkan secara digital sehingga jangkauan pelanggan masih terbatas pada daerah-daerah tertentu belum tersebar secara menyeluruh di seluruh Indonesia dan negara-negara lain.

Pengalaman menjual kurang berdampak terhadap kinerja tenaga penjualan dan efektifitas penjualan karena rata-rata pengalaman menjual tenaga penjualan masih satu sampai dua tahun dan tenaga penjualan belum menemukan metode yang paling efektif untuk melakukan penjualan pada wilayah penjualannya.

## **5.2 Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sistem dan karakteristik tenaga penjualan terhadap efektivitas penjualan di PT Prima Global Sukses. Namun penelitian yang telah dilakukan memiliki keterbatasan, mengingat jumlah populasi yang sedikit. Oleh karena itu disarankan perlunya penelitian sejenis di perusahaan lain pada industry yang sama atau pada penelitian pada

beberapa perusahaan di industry yang sama supaya hasilnya dapat di *generalized*/di simpulkan.

Karena latar belakang Pendidikan yang beragam, maka sebagian responden mengalami kesulitan dalam memaknai pertanyaan, sehingga perlu dijelaskan oleh peneliti untuk mengurangi bias persepsi.

### 5.3 Saran

a. Untuk penelitian yang akan datang

Penelitian mengenai pengaruh sistem dan karakteristik kinerja tenaga penjualan serta hubungannya terhadap efektivitas penjualan di PT. Prima Global Sukses ini masih memungkinkan untuk dikembangkan lebih lanjut pada penelitian mendatang. Hal-hal yang mungkin dikembangkan pada penelitian selanjutnya, sebaiknya mempertimbangkan untuk menambah jumlah responden minimal 100 (seratus) orang responden dan variabel lain ( misalnya motivasi tenaga penjualan dan daya saing tenaga penjualan) yang dapat memediasi pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen sehingga penelitian dapat dikembangkan lebih baik oleh peneliti di masa yang akan datang. Peneliti selanjutnya juga dapat melakukan penelitian yang serupa dengan menukar variabel kinerja tenaga penjualan sebagai variabel *Y*, sedangkan variabel efektivitas penjualan sebagai variabel *Z* (variabel mediasi).

b. Untuk perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan PT Prima Global Sukses dapat meningkatkan kinerja tenaga penjualan melalui :

1. Sistem kontrol manajer penjualan ( pengawasan, pengarahan dan evaluasi )

Pengawasan dan pengarahan yang dilakukan oleh seorang manajer penjualan dapat dilakukan setiap hari guna mengontrol hasil yang dicapai oleh tenaga penjualan apakah sudah sesuai dengan yang direncanakan, jika tidak sesuai maka tenaga penjualan perlu diberi arahan-arahan agar dapat melaksanakan tugasnya secara maksimal. Pada tahapan evaluasi sebaiknya juga dilakukan setiap hari guna memprediksi hasil kinerja tenaga penjualan apakah mencapai target penjualan atau tidak dan mencari solusi apabila ditemukan masalah atau hambatan dalam penjualan. Pada daerah-daerah yang menjadi wilayah penjualan sebaiknya ditempatkan seorang manajer penjualan yang dapat memantau langsung aktivitas penjualan di wilayah tersebut.

2. Memperluas pemetaan wilayah penjualan dengan cara menentukan titik-titik penetapan lokasi penjualan yang potensial , ditentukan oleh team sales melalui diskusi secara prioritas dengan manajer penjualan dan tepat sasaran. Melakukan *need analysis* untuk mengetahui produk unggulan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat di wilayah penjualan agar produk tepat sasaran.

3. Menjalin kemitraan yang lebih luas

Hubungan yang berkualitas antara PT Prima Global Sukses dengan perusahaan mitranya akan menjadi kekuatan bagi perusahaan untuk memasarkan produknya. Oleh karena itu PT Prima Global Sukses perlu memperluas jalinan kemitraan dengan perusahaan yang sejenis dan pelanggan-pelanggan potensial baik yang ada di Kota Makassar maupun di daerah-daerah lain seluruh Indonesia bahkan di perluas ke negara-negara lain.

#### 4. Pelatihan praktek menjual untuk meningkatkan kompetensi menjual

Pelatihan praktek menjual perlu di programkan oleh perusahaan setiap enam bulan sekali agar tenaga penjualan lebih inovatif dan kreatif dalam menjalankan tugasnya. Pelatihan dapat dilakukan oleh perusahaan dengan mengundang nara sumber dari luar atau mengikutkan karyawan pada pelatihan yang diadakan oleh instansi terkait. Selain itu pelatihan-pelatihan tentang *digital marketing* menggunakan platform *e-commerce* , sosial media dan *website* perlu ditambahkan sebagai metode/model penjualan secara *online* sesuai dengan perkembangan teknologi internet agar jumlah pelanggan dan efektifitas penjualan dapat meningkat .

## DAFTAR RUJUKAN

- Arma, Aulia, Ferdinand, A. T. dan Raharjo, S. T. (2017). Pengaruh Kompetensi Menjual, Kualitas Hubungan, dan Pengalaman Menjual untuk meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan (Studi pada PT. New Ratna Motor Semarang). *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia Indonesian Journal of Marketing Science*, 16(1), 1. <https://doi.org/10.14710/jspi.v16i1.1-16>
- Ahmad Riefqi Taufiqi. (2016 ). Analisis Kinerja Penjualan dan Dampaknya Terhadap Kinerja Pemasaran (Studi Kasus Pada Bank Danamon Simpan Pinjam Cluster Surabaya). <http://eprints.perbanas.ac.id/2971/1/ARTIKEL%20ILMIAH.pdf>
- Aria Eddy Kertocahyono, Haryanto Ginting , Julius Kurata , Risnawati Dermauli , dan Sony Chandra Sihaloho (2020). Hubungan Antara Keterampilan Penjualan dan Kinerja Tenaga Penjual di Perusahaan CAT Indonesia. *Jurnal Manajemen Industri dan Logistik Vol. 04 No. 02 November, 2020,84-101*
- Ariefianto , Muhammad Ivan dan Mudiantono (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus Pada PT Ulam Tiba Halim Semarang). [https://repopfeb.undip.ac.id/1787/Juni 2020](https://repopfeb.undip.ac.id/1787/Juni%2020)
- Assauri, Sofjan.(2018). Manajemen Bisnis Pemasaran. Cetakan Kedua, Depok:Rajawali Pers.
- Frith Willy , Thomas Sumarsan Goh dan Wily Julitawaty (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektivitas Penjualan Ban Sepeda Motor Pt. Mega Anugrah Mandiri. *Jurnal Bisnis Kolega Vol. 6 No. 1.*
- Hair, J.F., Black, W. C., Babin, B. J., dan Anderson, R. E. 2010. *Multivariate Data Analysis (edition)* New Jersey : Pearson Education Inc.
- Hartono, R., & Anshori, M. I. (2020). Peran Kerja Keras Dan Kerja Cerdas Melalui Motivasi Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Agent Asuransi (Studi Pada PT. Prudential Life Assurance Surabaya). *Competence : Journal of Management Studies*, 13(2), 99–112. <https://doi.org/10.21107/kompetensi.v13i2.6828>
- Hendriyanto, A. (2016). *Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan*. 7(November), 17–31.
- Ida Bagus Nyoman & Ardi Gusmawan . (2020) . Membangun Kualitas Hubungan Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjual Di AHASS Honda Yogyakarta. *E B B A N K Vol. 11, No. 2, Desember 2020. Halaman : 25 - 38*

STIEBBANK ISSN (online) : 2442 - 4439 ISSN (print) : 2087 - 1406

Imelda, Fransiska. (2020). *Analisis Sistem Pengendalian Manajemen terhadap Kinerja Manajemen*. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Malek, S. L., Sarin, S., & Jaworski, B. J. (2018). Sales management control systems: review, synthesis, and directions for future exploration. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 38(1), 30–55. <https://doi.org/10.1080/08853134.2017.1407660>

Markus Bolianto Aprilian Larantukan (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjualan (Studi Kasus Pada Penjualan Kartu Kredit Bank Rakyat Indonesia Di Surabaya). *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Vol. x No. x, Bulan Tahun 2022 P-ISSN : 2685 - 5526. <http://repository.ubaya.ac.id/41766/4/45818-116072-1-RV.pdf>

Pahlevi, A. (2017). Pengaruh sistem kontrol manajemen, kompetensi tenaga penjualan dan desain wilayah penjualan terhadap kinerja tenaga penjualan dengan intensitas persaingan sebagai variabel moderasi. *Universitas Jendral Soedirman, Purwokerto*, 8.5.2017.

Pahlevi, A., Setyanto, R. P., Laksana, R. D., Soedirman, U. J., Soedirman, U. J., & Soedirman, U. J. (2019). The antecedents of salesforce performance. *International Conference on Rural Development and Entrepreneurship*, 5(1), 792–800.

R. Munadji. (2020). Artikel Sales Area Mapping . Salesgis.com <http://www.salesgis.com/2020/12/sales-area-mapping-bag-2.html>

S. Adikusumo. (2017). "Analisis Pengaruh Kualitas Hubungan Bisnis Antara Tenaga Penjualan Dan Retailer Terhadap Efektivitas Penjualan," *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia (Indonesian Journal of Marketing Science)*, vol. 2, no. 3, pp. 247 - 264, Apr. 2017. <https://ejournal.undip.ac.id/index.php/jspi/article/view/14100>

Sekaran, Uma dan Roger Bougie, (2017), *Metode Penelitian untuk Bisnis: Pendekatan Pengembangan-Keahlian*, Edisi 6, Buku 1, Cetakan Kedua, Salemba Empat, Jakarta Selatan 12610.

Sekaran, Uma dan Roger Bougie, (2017), *Metode Penelitian untuk Bisnis: Pendekatan Pengembangan-Keahlian*, Edisi 6, Buku 2, Salemba Empat, Jakarta Selatan 12610

Sianturi, Y., Firdaus, M. R., & Faisal, I. (2019). Pengaruh Efektivitas Otomatisasi, Sistem Kontrol Tenaga Penjual Dan Kepuasan Atas Wilayah Penjualan Terhadap Kinerja Tenaga Penjual Untuk Meningkatkan Efektivitas Penjualan Organisasi ( Studi Pada Perusahaan Distributor Farmasi



- Kotamadya Banjarmasin ). *JWM (Jurnal Wawasan Manajemen)*, 6(1), 76.  
<https://doi.org/10.20527/jwm.v6i1.161>
- Simarmata, E. H. M. (2018). Pengaruh Pengalaman Menjual, Kompetensi Menjual Dan Kualitas Hubungan Untuk Meningkatkan Kinerja Tenaga Penjualan. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 7, 1–10.
- Sugiyarti, Gita. (2018). Analisis Efektivitas Kegiatan dan Tingkat Pengalaman dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Tenaga Penjualan dengan Kompetensi Teknik Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Kecil Menengah Pakaian Jadi di Kota Semarang. *Media Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 33 No. 1, Juli 2018, 140-148.
- Sugiyono. (2016). Scanned by CamScanner ىرازمك. *A Psicanalise Dos Contos de Fadas. Tradução Arlene Caetano*, 466.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RdanD*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Sigiwardani, Resti. (2016). Analisis faktor-faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Penjualan di PT. Otsuka Indonesia.
- Taufik Hidayat dan Elleke Zepanya. (2021). Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Keuangan* Vol. 2, No. 1, April 2021, Hal. 20-29
- Vivit Ninda Mayangsari dan Aminullah Assagaf . (2020) . Pengaruh Sistem Kontrol, Pelatihan, dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Yang Berdampak Terhadap Peningkatan Penjualan Bank Jatim Cabang Sidoarjo. *Soetomo Business Review*. Volume 2 Edition 2 Page 142 - 157.
- [http://eprints.unisnu.ac.id/id/eprint/1651/2/2.%20%20171110002062\\_BAB%20I.pdf](http://eprints.unisnu.ac.id/id/eprint/1651/2/2.%20%20171110002062_BAB%20I.pdf)