

BAB 5

KESIMPULAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan di atas, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

- Urutan faktor kontes penjualan yang dianggap penting oleh tenaga *personal selling* PT XYZ adalah:
 1. Jumlah potensial pemenang
 2. Durasi kontes penjualan
 3. Nilai hadiah
 4. Jenis hadiah
 5. Tujuan kontes
- Urutan faktor kontes penjualan yang dianggap penting oleh tenaga *personal selling* PT XYZ tidak mewakili urutan faktor kontes penjualan yang dianggap penting oleh tenaga *personal selling* dari perusahaan pasar industrial yang lainnya.
- Tenaga *personal selling* PT XYZ lebih menyukai kontes penjualan dengan jumlah potensial pemenang tidak dibatasi, selama target penjualan tercapai.
- Tenaga *personal selling* PT XYZ lebih menyukai kontes penjualan dengan durasi kontes penjualan 6 bulan, dibandingkan 3 bulan.
- Tenaga *personal selling* PT XYZ lebih menyukai nilai hadiah kontes penjualan yang lebih besar, dibandingkan yang lebih kecil.
- Tenaga *personal selling* PT XYZ lebih menyukai jenis hadiah kontes penjualan berupa uang, dibandingkan barang elektronik.
- Tenaga *personal selling* PT XYZ lebih menyukai kontes penjualan dengan tujuan kontes penjualan berupa angka penjualan dan usaha yang ditunjukkan, dibandingkan tujuan penjualan berupa angka penjualan saja.
- Preferensi faktor kontes penjualan, yaitu jumlah maksimum pemenang, durasi kontes penjualan, nilai hadiah, jenis hadiah, dan tujuan kontes penjualan, yang dipilih oleh tenaga *personal selling* PT XYZ tidak mewakili preferensi faktor

kontes penjualan yang dipilih oleh tenaga *personal selling* perusahaan pasar industrial lainnya.

- Terdapat asosiasi antara jenis kelamin tenaga *personal selling* dengan preferensi jumlah potensial pemenang dalam suatu kontes penjualan, dimana tenaga *personal selling* laki-laki lebih menyukai kontes penjualan dengan jumlah pemenang potensial tidak dibatasi, sedangkan tenaga *personal selling* perempuan menginginkan jumlah potensial pemenang yang terbatas.

5.2. Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan bagi manajemen PT XYZ sehubungan dengan hasil penelitian, antara lain:

- Dalam mengadakan kontes penjualan, PT XYZ sebaiknya menekankan pada kondisi “semua orang dapat menang selama target tercapai” untuk mendatangkan ketertarikan tenaga *personal selling*-nya.
- PT XYZ sebaiknya mengadakan kontes penjualan dengan kondisi sebagai berikut:
 - semua orang dapat menang selama target tercapai,
 - kontes penjualan berlangsung selama 6 bulan,
 - Hadiah kontes penjualan berupa uang dibandingkan barang elektronik sekalipun barang elektronik.

Saran-saran di bawah ini dapat diaplikasikan oleh manajemen perusahaan pasar industrial pada umumnya, yaitu:

- Karena tiap perusahaan memiliki pola pengelolaan tim *personal selling* dan siklus usaha yang berbeda-beda, maka sebaiknya tiap perusahaan melakukan pengujian elemen kontes penjualan yang menarik bagi tenaga penjualnya untuk meningkatkan partisipasi tenaga penjualan dalam kontes penjualan yang diadakan.
- Manajemen perusahaan pada pasar industrial perlu memperhatikan komposisi jenis kelamin dan status pernikahan dari tenaga *personal selling*-nya sebelum mendesain suatu kontes penjualan. Jenis kelamin dan status pernikahan yang

berbeda, memberikan preferensi yang berbeda pula dalam ketertarikan terhadap kontes penjualan.

Bagi pengembangan keilmuan sehubungan dengan penulisan, maka saran yang diberikan antara lain:

- Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan menambahkan jumlah sampel responden, atau melakukan penelitian preferensi elemen kontes pemasaran dengan membandingkan dua perusahaan pasar industrial yang berbeda.
- Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan melakukan pengambilan sampel dengan metode *probability sampling* untuk memperoleh hasil yang lebih representatif.
- Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai preferensi elemen kontes penjualan lainnya, seperti ada tidaknya sistem *punishment* bagi yang tidak mencapai target atau format kompetisi (bersifat tim atau individual).
- Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan menambahkan tingkat level dalam tiap faktor kontes penjualan yang diujikan, diantaranya:
 - Faktor Jumlah Potensial Pemenang dapat ditambah sehingga terdiri atas kategori jumlah pemenang sebanyak 20% dari pencapaian angka penjualan tertinggi; 40% dari pencapaian angka penjualan tertinggi; dan tidak ada jumlah pemenang maksimum.
 - Faktor Durasi Kontes dapat ditambah sehingga terdiri dari 3 bulan, 4 bulan, dan 6 bulan.
 - Faktor Hadiah Kontes dapat ditambahkan levelnya sehingga terdiri atas uang, barang elektronik, dan perjalanan wisata.