

BAB V

SIMPULAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan hipotesis sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif signifikan pengalaman terhadap kinerja tenaga penjualan pada Bank BNI Cabang Kebumen.
2. Terdapat pengaruh positif signifikan pelatihan terhadap kinerja tenaga penjualan pada Bank BNI Cabang Kebumen.
3. Terdapat pengaruh positif signifikan penjualan adaptif terhadap kinerja tenaga penjualan pada Bank BNI Cabang Kebumen.
4. Terdapat pengaruh positif signifikan pengalaman terhadap penjualan adaptif pada Bank BNI Cabang Kebumen.
5. Terdapat pengaruh positif signifikan pelatihan terhadap penjualan adaptif pada Bank BNI Cabang Kebumen.
6. Terdapat pengaruh tidak langsung pengalaman terhadap kinerja tenaga penjualan melalui penjualan adaptif pada Bank BNI Cabang Kebumen.
7. Terdapat pengaruh tidak langsung pelatihan terhadap kinerja tenaga penjualan melalui penjualan adaptif pada Bank BNI Cabang Kebumen.

5.2 Keterbatasan

Pelaksanaan penelitian ini memiliki suatu keterbatasan yang dapat digunakan sebagai evaluasi dan dapat dilakukan untuk perbaikan oleh peneliti lain kedepannya. Keterbatasan penelitian ini diantaranya yaitu:

1. Penelitian ini menggunakan responden yang dibatasi pada tenaga penjualan pada Bank BNI Cabang Kebumen yang berjumlah 45 orang sehingga hasil penelitian tidak dapat digeneralisasikan untuk instansi lain baik instansi negeri maupun swasta yang memiliki banyak karyawan karena akan berbeda dalam pengelolaan sumberdaya manusia, pelatihan maupun pengembangan bagi karyawannya.
2. Penelitian ini terbatas hanya pada variabel-variabel yang terkait dengan kinerja tenaga penjualan yaitu pengalaman menjual, pelatihan menjual dan penjualan adaptif.

5.3 Implikasi

5.3.1 Implikasi Praktis

Berdasarkan temuan tersebut dapat diberikan beberapa implikasi praktis bagi pimpinan instansi maupun bagian personalia dan peneliti selanjutnya seperti berikut:

1. Pimpinan Pusat maupun Pimpinan Cabang setiap perbankan dapat menerapkan upaya peningkatan kinerja tenaga penjualan melalui pemberian pengalaman menjual dan pelatihan menjual secara langsung secara periodic setahun sekali karena faktor pengalaman dan pelatihan tersebut terbukti

mampu meningkatkan kinerja tenaga penjualan pada Bank BNI Cabang Kebumen.

2. Manajer Personalia perlu menyelenggarakan kegiatan pelatihan bagi tenaga penjualan dengan mengevaluasi penggunaan metode pelatihan yang pernah digunakan. Hal ini dikarenakan penelitian ini menemukan bahwa metode pelatihan yang diberikan kepada tenaga penjualan menjadi indikator yang memiliki nilai rata-rata terendah. Penerapan metode pelatihan yang berbeda diharapkan akan mampu memberikan pengetahuan, wawasan, keterampilan dan pengalaman menjual yang lebih baik. Selain itu, dalam setiap pelatihan dapat difokuskan pada keahlian untuk menghadapi pesaing dalam menawarkan sebuah produk perbankan karena menjadi indikator dengan nilai rata-rata terendah pada penelitian ini.
3. Peneliti selanjutnya perlu menambah sampel penelitian dan mengambil obyek pada instansi yang berbeda sehingga ada keterwakilan dari populasi yang ada misalnya sektor perdagangan atau sektor kesehatan dilingkup swasta. Selain itu, perlu dilakukan penelitian selanjutnya dengan memasukkan variabel lain yang diduga dapat mempengaruhi penjualan adaptif dan kinerja tenaga penjualan seperti misalnya budaya kerja, motivasi kerja atau komitmen kerja.

5.3.2 Implikasi Teoritis

Pada penelitian ini, model yang dikembangkan digunakan untuk memperkuat dan mendukung teori hasil dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Berikut ini merupakan hasil hipotesis yang memiliki hubungan dengan implikasi teoritis.

1. Penelitian ini memperkuat teori dan temuan penelitian sebelumnya bahwa pengalaman, pelatihan dan penjualan adaptif berpengaruh positif terhadap kinerja tenaga penjualan.
2. Penelitian ini memperkuat teori dan temuan penelitian sebelumnya bahwa pengalaman dan pelatihan berpengaruh positif terhadap penjualan adaptif.
3. Penelitian ini membuktikan bahwa penjualan adaptif mampu memediasi pengaruh pengalaman dan pelatihan terhadap kinerja tenaga penjualan. Oleh karena itu, implikasi teori ini yaitu terdapat dukungan terhadap teori bahwa hubungan pengalaman dan pelatihan dengan kinerja karyawan dipengaruhi secara tidak langsung oleh penjualan adaptif.