



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh penjualan personal terhadap niat beli toko ritel pada mahasiswa di Jakarta dan seberapa besar pengaruhnya. Dalam mengumpulkan data untuk melakukan penelitian, peneliti menggunakan metode menyebarkan kuesioner kepada responden. Peneliti berhasil menyebarkan kuesioner ke 138 responden. Hasil data yang didapatkan kemudian diolah dengan SPSS versi 25 mendapatkan simpulan sebagai berikut:

a) Dari hasil uji yang dilakukan oleh peneliti, maka simpulan yang muncul adalah bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dengan demikian, peneliti menyatakan bahwa terdapat pengaruh antara penerapan variabel penjualan personal terhadap variabel niat beli pada ritel Ace Hardware di Jakarta.

b) Berdasarkan uji regresi yang dilakukan, peneliti mengetahui bahwa terdapat pengaruh antara variabel penjualan personal dengan variabel niat beli. Nilai yang ditampilkan R Square sebesar 0,614 yang berarti variabel penjualan personal (X) memberikan pengaruh sebesar 61,4% terhadap variabel niat beli (Y).

c) Rata-rata dari hasil jawaban responden menggambarkan bahwa sikap/perilaku dari karyawan yang baik saat menawarkan produk adalah keunggulan dari kegiatan penjualan personal ritel Ace Hardware di Jakarta, sedangkan kekurangannya ada pada kegiatan menghubungi kembali konsumen yang telah melakukan pembelian dengan tujuan *maintenance*, dan pada niat beli, ritel Ace Hardware di Jakarta membuat para konsumen akan kembali berbelanja. Namun, banyak dari konsumen tidak merasa terbujuk untuk berbelanja di ritel Ace Hardware walaupun telah melihat konten Ace Hardware di media massa dan media sosial.

## 5.2 Saran

### 5.2.1 Saran Akademis

Peneliti sangat menyadari bahwa penelitian yang dilakukan masih memiliki banyak kekurangan. Kekurangan ini baik dari segi penulisan, segi informasi, dan segi data. Hal ini membuat peneliti berharap penelitian selanjutnya dapat melanjutkan topik bahasan penjualan personal dengan pendekatan berbeda (kualitatif, dan *mixed method*) agar memberikan hasil yang lebih mendalam.

Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat membahas variabel lain yang dapat mempengaruhi niat beli. Mengingat kembali bahwa untuk dapat memunculkan niat beli adalah kunci untuk memenangkan persaingan bisnis

yang tengah ketat di masa ini yang sangat mempengaruhi kelangsungan dari ritel tersebut.

### 5.2.2 Saran Praktis

Berdasarkan simpulan yang telah dijabarkan di atas, peneliti dapat memberikan beberapa saran atau masukan yang dapat digunakan oleh ritel Ace Hardware di Jakarta. Saran sebagai berikut:

- a) Ritel Ace Hardware di Jakarta harus tetap mempertahankan aspek-aspek penjualan personal yang sudah kuat seperti sikap dan perilaku baik yang berasal dari karyawan.
- b) Ritel Ace Hardware di Jakarta juga harus berusaha dalam usaha meningkatkan aspek penjualan personal yang masih kurang, dalam hal ini follow-up dan maintenance. Di mana diharapkan ritel Ace Hardware di Jakarta dapat mencoba untuk mempertahankan komunikasi dengan konsumen yang telah berbelanja di ritel.
- c) Harus ada perubahan atau peningkatan yang dilakukan oleh ritel Ace Hardware di Jakarta dalam melakukan penyebaran informasi mengenai ritel, terutama pada saluran media massa dan media sosial. Hal ini dikarenakan informasi yang sudah ada tidak dapat memancing responden untuk berbelanja di ritel Ace Hardware.

Peneliti berharap melalui penelitian dan saran yang disampaikan, ritel Ace Hardware terutama yang berada di Jakarta kemudian dapat menjaga

dan meningkatkan berbagai aspek diatas untuk meningkatkan niat beli konsumen dengan tujuan keberlangsungan dari Ace Hardware sendiri.



UMMN

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA