

BAB IV**KESIMPULAN DAN SARAN****1. Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan yang telah dilakukan maka dapat ditarik Kesimpulan sebagai berikut :

1. Hipotesis yang diajukan dalam skripsi ini, yaitu : "Diduga bahwa frekuensi kunjungan wiraniaga mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap tingkat penjualan", telah terbukti kebenarannya.
2. Pengaruh frekuensi kunjungan wiraniaga terhadap tingkat penjualan terbukti cukup kuat, setelah melalui perhitungan pada pembahasan, ternyata mencapai 76,21% pengaruh tersebut terhadap tingkat penjualan. Sedangkan sisanya (23,79%) tingkat penjualan dipengaruhi oleh faktor lain.

2. Saran

Saran yang akan dikemukakan di bawah ini merupakan hasil pemikiran dan berdasarkan pada hasil penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan terhadap data-data perusahaan dan disesuaikan dengan landasan teori. Diharapkan saran ini dapat memberikan gambaran mengenai langkah-langkah yang akan diambil untuk mengatasi masalah-

masalah yang sedang dan mungkin dihadapi dimasa yang akan datang.

1. Para wiraniaga diharapkan lebih meningkatkan aktivitas kunjungannya ke prospek atau pelanggan.
2. Agar dicapai hasil yang diharapkan maka hendaknya perusahaan mengoptimalkan biaya-biaya yang dikeluarkan selama berlangsungnya kegiatan pemasaran sesuai dengan hasil yang akan diperoleh, sehingga perusahaan mampu bekerja secara efisien.
3. Karyawan yang diterima sebagai wiraniaga sebaiknya orang yang sudah berpengalaman / telah mengikuti pendidikan di bidang pemasaran.

Dari saran-saran yang telah dikemukakan tersebut, diharapkan dapat dilaksanakan oleh perusahaan sesuai dengan kondisi dan kemampuannya.