

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka penulis membuat beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh keterampilan menjual terhadap omset penjualan pedagang tanaman hias di Jalan Williem Iskandar Pasar V Barat Medan dimana pada uji hipotesis yaitu uji t diperoleh hasil , $t_{hitung} 3.864 > t_{tabel} 1,693$ dengan *probability* 0,001. Ini berarti keterampilan menjual berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan pada signifikansi 5%. Maka $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ pada α 5% maka H_a dapat diterima atau dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh keterampilan menjual terhadap omset penjualan.
2. Terdapat pengaruh kelengkapan produk terhadap omset penjualan pedagang tanaman hias di Jalan Williem Iskandar Pasar V Barat Medan dimana pada uji hipotesis yaitu uji t diperoleh hasil $t_{hitung} 4,207 > 1,693 t_{tabel}$ dengan *probability* 0,0 ini berarti kelengkapan produk berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pada signifikansi 5%. Maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ pada α 5% maka H_a dapat diterima atau dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh kelengkapan produk terhadap omset penjualan.
3. Keterampilan menjual dan kelengkapan produk sama-sama berpengaruh terhadap omset penjualan dimana pada uji hipotesis dengan menggunakan uji f diperoleh bahwa nilai $f = 23,711$ dengan tingkat *probability* ($0,000 < 0,05$). Setelah mengetahui besarnya hitung, maka akan dibandingkan dengan F_{tabel} ,

adapun hasil F_{tabel} akan diperoleh dengan $df_1 = 3-1=2$ dan $df_2=35-3= 32$, maka diperoleh tabel yaitu 3,29 dengan taraf kesalahan 5%, maka $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}} = 23,711 > 3,29$

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka penulis mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pedagang tanaman hias diharapkan mampu meningkatkan keterampilan menjual dengan cara meningkatkan presentation skill, kemampuan bertanya, kemampuan beradaptasi, dan juga pengetahuan teknis melalui proses belajar sendiri dengan banyak membaca buku dan artikel tentang tanaman hias serta banyak ikut pelatihan dan penyuluhan tentang tanaman hias sehingga omset penjualan para pedagang tanaman hias dapat meningkat.
2. Pedagang tanaman hias diharapkan mampu meningkatkan kelengkapan produk yang di jual dengan cara meningkatkan keragaman tanaman hias yang dijual, memperbanyak ketersediaan tanaman hias yang dijual yang sesuai dengan situasi selera konsumen sehingga dapat meningkatkan omset penjualan para pedagang.
3. Pedagang tanaman hias diharapkan mampu meningkatkan keterampilan menjual sekaligus meningkatkan kelengkapan produk sehingga dapat meningkatkan omset penjualan.