

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan hasil sebagai berikut:

1. Kemampuan psikis berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan, semakin baik kemampuan psikis maka akan meningkatkan penjualan.
2. Kemampuan psikologis berpengaruh tapi tidak signifikan terhadap peningkatan penjualan, semakin tinggi kemampuan psikologis akan meningkatkan penjualan.
3. Lingkungan sosial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan, semakin baik lingkungan sosial maka akan meningkatkan peningkatan penjualan.
4. Lingkungan non sosial tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan, semakin baik lingkungan non sosial tidak memberikan peningkatan penjualan yang signifikan.
5. Kemampuan psikis, psikologis, lingkungan sosial dan lingkungan non sosial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan, semakin baik kemampuan psikis, psikologis, lingkungan sosial dan lingkungan non sosial secara bersama akan semakin meningkatkan peningkatan penjualan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka disarankan untuk:

1. Dari segi kemampuan psikis diharapkan karyawan untuk dapat meningkatkan kemampuan psikisnya seperti penampilan fisik dan kemampuan menampilkan kesan yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan akan lebih meningkatkan keyakinan konsumen untuk membeli suatu produk.
2. Dari segi psikologis juga diharapkan dapat mengendalikan emosi dan melakukan pendekatan kepada konsumen untuk mempercepat konsumen dalam memutuskan untuk membeli suatu produk yang ditawarkan.
3. Dari segi lingkungan sosial juga dapat ditingkatkan dengan menekankan kepada para karyawan agar membentuk lingkungan sosial yang baik agar

terbentuk pribadi yang baik, tidak hanya lingkungan fisik tapi juga merambah ke dunia maya dimana saat ini dunia sosial media juga menjadi faktor sosial bagian sebagian besar masyarakat sehingga perkembangan di dunia sosial media menjadi perhatian dari setiap tenaga pemasaran.

4. Perlu dilakukan peningkatan strategi penjualan dengan memperhatikan kemampuan psikis, psikologis serta lingkungan sosial dan non sosial dari karyawan yang ada di toko agar target dari penjualan dapat tercapai.