

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui serta menganalisis pengaruh *Personal Selling* dan *Telemarketing* terhadap Volume Penjualan Jasa Ekspor Peti Kemas (Studi Kasus di Divisi General Agency PT Samudera Agencies Indonesia Cabang Surabaya). Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada bagian sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Secara parsial *Personal Selling* berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan jasa ekspor peti kemas Divisi General Agency PT Samudera Agencies Indonesia Cabang Surabaya.
2. Secara parsial *Telemarketing* berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan jasa ekspor peti kemas Divisi General Agency PT Samudera Agencies Indonesia Cabang Surabaya.
3. Secara simultan *Personal Selling* dan *Telemarketing* berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan jasa ekspor peti kemas Divisi General Agency PT Samudera Agencies Indonesia Cabang Surabaya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan simpulan yang telah diambil dalam penelitian ini, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Divisi General Agency PT. Samudera Agencies Indonesia diharapkan untuk mempertahankan strategi pemasaran *Personal Selling* dan *Telemarketing* guna menjaga stabilitas volume penjualan jasa ekspor peti kemas. Dengan demikian, diharapkan dapat menghindari fluktuasi yang

berpotensi memengaruhi kinerja bisnis secara keseluruhan. jasa ekspor peti kemas sehingga volume tidak mengalami fluktuasi dan stabil.

2. Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian dengan tema atau tujuan yang serupa di masa mendatang, disarankan untuk mengembangkan keragaman dalam mempertimbangkan faktor-faktor yang memengaruhi volume penjualan. Selain strategi pemasaran seperti *sales call* dan *Telemarketing*, penelitian selanjutnya dapat memperluas cakupan dengan mempertimbangkan faktor-faktor lain yang mungkin berkontribusi terhadap volume penjualan jasa ekspor peti kemas.