

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai “pengaruh *e-training* terhadap penjualan online di PT AXA Financial Indonesia di kota Bandung, Jakarta, Tangerang, Yogyakarta, Semarang, Solo, dan Surabaya”, dapat ditarik beberapa kesimpulan dan jawaban dari rumusan masalah pada penelitian ini

1. *E-training* yang diberikan oleh PT AXA Financial Indonesia untuk tenaga pemasar dengan materi membuat *e-mail* yang professional untuk nasabah dan pengelolaan media sosial menambah keterampilan tenaga pemasar dalam melakukan penjualan online serta bermanfaat untuk membantu menjual asuransi. Materi menyadur artikel menurut para peserta pelatihan tidak penting untuk menambah keterampilan menjual produk, sementara materi yang penting untuk menambah keterampilan menjual produk bagi para peserta pelatihan adalah materi membuat *e-mail* yang professional untuk nasabah.
2. Sebagian besar peserta pelatihan belum dapat mengikuti pelatihan dengan lancar atau tanpa hambatan, serta tidak selalu mengerjakan tugas yang diberikan dan tidak mengerjakan tugas sesuai dengan deadline. Meskipun begitu sebagian besar peserta pelatihan mampu memahami semua materi yang diberikan dan bersedia mengerjakan tugas yang diberikan.
3. Berdasarkan hasil perhitungan tidak terdapat korelasi antara masa kerja di dunia asuransi dengan tingkat kesulitan menjual produk asuransi dan tidak terdapat korelasi antara usia tenaga kerja dengan tingkat kesulitan menjual produk asuransi.
4. Berdasarkan hasil pertanyaan terbuka hambatan *e-training* adalah kesulitan bahasa inggris dan tidak dapat menguasai teknologi. Hal ini terjadi karena pelatih memberikan pengarahan menggunakan bahasa inggris dengan *Skype*.

Hambatan lain adalah malas mengerjakan tugas dan tidak suka berjualan di sosial media.

5. Hasil analisis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara variabel *e-training* (X) terhadap kinerja penjualan online (Y) yang ditunjukkan oleh nilai t-hitung yang diperoleh sebesar 2,887 dengan  $\alpha=0,05$ ,  $df = n-k-1 = 20-1-1 = 18$ , diperoleh nilai t-tabel pada tabel distribusi  $t \pm 2,101$ . Kriteria uji tolak  $H_0$  jika nilai t-hitung  $> t$ -tabel, terima  $H_1$  jika nilai t-hitung  $< t$ -tabel. Nilai t-hitung 2,887 berada diluar nilai t-tabel (-2,101 dan 2,101) yang artinya *e-training* berpengaruh terhadap kinerja penjualan online di di PT AXA Financial Indonesia.
6. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi, didapatkan nilai yang menunjukkan besar kontribusi variabel independen – *e-training* (X) terhadap variabel dependen – kinerja penjualan online (Y) yaitu sebesar 31,7%, sedangkan 68,3% merupakan kontribusi variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah diuraikan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dan perbaikan bagi pihak PT AXA Financial Indonesia:

1. Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk memberikan *e-training* untuk tenaga pemasar pemula yang memangku jabatan *financial consultant* untuk menambah keterampilan menjual produk asuransi secara online.
2. Perusahaan dapat melakukan survei kepada tenaga pemasar untuk menentukan program pelatihan yang paling di butuhkan oleh tenaga pemasar sehingga program pelatihan yang dibuat dapat berjalan efektif dan efisien.
3. Berdasarkan hasil penelitian, program pelatihan yang paling dibutuhkan dan dapat memotivasi tenaga pemasar adalah *workshop*, *product knowledge*, cara presentasi yang efektif, motivasi dari orang yang sudah sukses di industri serupa, pelatihan teknik berkomunikasi, pelatihan teknik penjualan yang baru, pelatihan pengembangan tim, pelatihan yang melibatkan aktivitas kelompok, pelatihan untuk meningkatkan kepribadian. Maka berdasarkan penelitian,

perusahaan diharapkan dapat mengembangkan program pelatihan seperti yang dibutuhkan oleh tenaga pemasar PT AXA Financial Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aaker. D. A.. V. Kumar. G. S. Day. (2004). *Marketing Research*. 8th ed.. John Wiley dan Sons Inc.. USA.
- Carrell dan Kuzmits. 1982. *Pelatihan Tenaga Kerja*. Jakarta: PT Pradnya
- Cherrington, David J. (1995). *The Management of Human Resources* (4th Edition). New Jersey : Prentice Hall Inc.
- Dessler, Gary. 2009. *Manajemen SDM edisi 10 jilid 2*. Jakarta : Indeks
- Etzioni, Amitai. 1969. *Readings on Modern Organization*. New Jersey: Prentice Hall, Inc., Engelwood Cliffs.
- Heidjrachman Dan Husnan,Suad. 2002. *Manajemen Personalia*. Penerbit :BPFE UGM, Yogyakarta.
- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta : PT Prenhalindo
- Kotler, Philip. 2001. *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta : PT. Prehallindo
- Miller, R.H. 1977. *Macro Organizational Behavior*. California: Goodyear Publishing, Santa Monica.
- Panggabean, Mutiara S, 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Procton, J.H. dan Thorton, W.M. 1983. *Latihan Kerja*. Diterjemahkan oleh : Mulyana Sugandi. Jakarta: Bina Aksara
- Sastradipoera, Komaruddin. (2006). *Strategi Pembangunan Sumber Daya Berbasis Pendidikan Kebudayaan*. Bandung : Kappa Sigma
- Sekaran, U. & Bougie, R. (2010). *Reserach Methods for Business: A Skill-Building Approach (5th Edition)*. New York: John Wiley and Sons.
- Sekaran, Uma dan Bougie, Roger. 2013. *Research Method for Business*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd

- Simamora, Henry. 2006. Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 2.  
Yogyakarta: STIE YKPN
- Soeprihanto, John. 1996. Penilaian Kinerja dan Pengembangan Karyawan.  
Yogyakarta: BPFE UGM
- Steers, M Richard. (1985). Efektivitas Organisasi Perusahaan. Jakarta : Erlangga
- Sugiyono. (2009). Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif,  
dan R&D). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.
- Veithzal Rivai. 2004. Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan,  
cetakan pertama. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Werner, Jon M., dan DeSimone, Randy L. 2009. *Human Resources  
Development*, 5th Edition. South-Western Cengage Learning: Mason.