

BAB V

PENUTUP

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan penulisan prosedur penyusunan laporan *sales performance* ini dapat disimpulkan bahwa selama proses evaluasi, perusahaan mengalami naik turunnya perkembangan kinerjanya penjualan selama periode 2021-2023. Meski demikian, total pendapatan perusahaan setiap periodenya terbilang positif dengan adanya beberapa pencapaian yang signifikan. Peningkatan tersebut merupakan hasil dari upaya perusahaan untuk terus meningkatkan kinerja tim penjualan, strategi penjualan, dan kualitas layanannya.

Dari data penjualan yang ada, terdapat perkembangan penjualan yang signifikan selama periode 2021-2023 yang dapat dilihat dari rata-rata penjualan setiap tahunnya, selain itu juga terdapat peningkatan pada bulan tertentu di setiap periode. Bulan-bulan yang menunjukkan peningkatan yang sangat tinggi, yakni pada bulan September tahun 2021 sebesar 415%, bulan Oktober tahun 2022 sebesar 389%, dan bulan Agustus tahun 2023 sebesar 341%. Lonjakan tersebut biasanya terjadi karena fluktuasi kebutuhan pelanggan. Meskipun demikian data tersebut menunjukkan pengelolaan penjualan yang baik dan mendapat respon positif dari pasar.

Secara keseluruhan, kinerja penjualan perusahaan sudah menunjukkan hasil yang positif selama kurun waktu 3 tahun terakhir. Dengan memanfaatkan sumber daya manusia yang optimal dan strategi penjualan yang efektif menjadikan perusahaan dapat terus meningkatkan lagi target penjualannya sesuai dengan target yang telah ditentukan.

V.2 Saran

Untuk perusahaan, lebih baik jika dilakukan juga analisis pasar dan segmentasi pelanggan dengan tujuan memahami kebutuhan dan preferensi dalam beberapa segmen. Perusahaan dapat menggunakan data populasi, perilaku pelanggan, dan tanggapan pelanggan. Dengan demikian perusahaan dapat melihat segmen mana yang memiliki tingkat pembelian yang tinggi, sehingga perusahaan dapat memfokuskan penjualan pada segmen tersebut.