

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai *Personal Selling* dan Keputusan Pembelian Program BPU pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Karakteristik dari 305 responden yang telah mengisi kuisisioner penelitian ini didapatkan yaitu pada jenis kelamin laki-laki sebanyak 163 orang atau 53% sedangkan perempuan sebanyak 142 orang atau 47% yang menunjukkan mayoritas pekerja berjenis kelamin laki-laki sebagai pencari nafkah untuk keluarganya. Pada karakteristik usia mayoritas responden berusia 31-40 tahun sebanyak 134 orang atau 44%, dimana diperkirakan usia tersebut sudah mampu untuk mengelola usahanya sendiri dengan pengalaman yang dilalui. Pada karakteristik jenis pekerjaan didominasi oleh pedagang sebanyak 87 orang atau 28% karena sosialisasi yang dilakukan di pasar yang memang mayoritas pekerjanya sebagai pedagang yang menetap maupun berkeliling. Pada karakteristik pendapatan mayoritas memiliki pendapatan perbulan sebesar < Rp 5.000.000, berarti dengan jaminan sosial BPU yang menyediakan tingkatan kemampuan membayar iuran sudah cukup bagus bagi sektor informal karena pendapatan mereka yang tidak dapat diperkirakan dengan kebutuhan usaha maupun pribadi mereka.
2. *Personal Selling* pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Cilandak mendapatkan nilai rata-rata sebesar 3,87. Nilai rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan bahwa tenaga penjual BPJS TK Cilandak menjawab menutup komunikasi responden untuk mengikuti Proram BPU sebesar 3,96. Sedangkan nilai rata-rata terendah terdapat pada pernyataan bahwa tenaga penjual menggunakan bahasa yang mudah dimengerti sebesar 3,6. Hal tersebut menunjukkan bahwa *Personal Selling* harus lebih di perhatikan lagi, karena rata-rata yang didapatkan dari tertinggi dan terendah memiliki rentang nilai yang tidak terlampau jauh yaitu hanya selisih 0,32.
3. Keputusan Pembelian Program BPU pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Cilandak mendapatkan nilai rata-rata sebesar 3,84. Nilai rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan bahwa responden mengetahui Program BPU melalui tenaga penjual BPJS TK Cilandak sebesar 4,07. Sedangkan nilai

rata-rata terendah terdapat pada pernyataan bahwa responden tertarik mengikuti Program BPU karena memang membutuhkannya sebesar 3,45. Hal tersebut menunjukkan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen perlu lebih diperhatikan, karena rata-rata yang didapatkan dari tertinggi dan terendah memiliki rentang nilai yang tidak terlampau jauh yaitu hanya selisih 0,62.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang didapatkan pada BPJS Ketenagakerjaan Cabang Jakarta Cilandak, maka penulis memberikan saran yaitu melakukan pelatihan terkait kompetensi komunikasi agar dapat meningkatkan kemampuan tenaga penjual dalam berkomunikasi dengan calon konsumen.

Mayoritas masyarakat belum memahami kebutuhan jaminan sosial demi keselamatan dan kesejahteraan dirinya sendiri, serta mengevaluasi manfaat yang mereka dapat dengan mengikuti jaminan sosial BPJS Ketenagakerjaan. Oleh karena itu dengan diadakannya pelatihan kompetensi komunikasi akan dapat membantu untuk meningkatkan pemahaman mereka, terutama bila penggunaan bahasa dalam berkomunikasi dengan mereka karena sebagian besar tingkat pengetahuan dan pemahaman tenaga kerja sektor informal kurang

