

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh kredibilitas sales person terhadap minat menjadi member ruangguru dikalangan siswa SMP Negeri 19 Semarang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Bahwa minat menjadi member ruangguru dikalangan siswa SMP Negeri 19 Semarang sebesar 16,4% dipengaruhi oleh kredibilitas sales person. Kredibilitas sales person yang dipersepsikan siswa dan memberikan pengaruh sebesar 16,4% tersebut muncul karena adanya pelatihan dari ruangguru kepada tim internalnya. Sebelum terjun lapangan dan melakukan sosialisasi, tim sales person di briefing terlebih dahulu. Imam Usman sebagai CPO dari ruangguru juga melakukan pelatihan kepada karyawannya agar nantinya dapat memaksimalkan kemampuan dari sales person dalam mempromosikan ruangguru kepada konsumen. Dalam hal ini adalah siswa SMP Negeri 19 Semarang. Sales person merupakan seseorang yang diberi kewenangan oleh ruangguru untuk melakukan sosialisasi di sekolah SMP Negeri 19 Semarang. Sales person tersebut melakukan sosialisasinya dengan cara personal selling. Interaksi langsung dengan tatap muka

menjadikan siswa mempersepsikan bahwa sales person sebagai individu yang memiliki kredibilitas. Kredibilitas dalam penelitian ini mencakup kemampuannya dalam melakukan sosialisasi, penjiwaannya yang tulus dan objektif serta pembawaan diri yang menarik dan menyenangkan. Kredibilitas Sales Person yang dipersepsikan oleh

2. Bahwa terdapat 83,6% (100% - 16,4%) minat siswa untuk menjadi member ruangguru juga dipengaruhi oleh faktor lainnya. Besar kemungkinan bahwa didalam 83,6% tersebut terdapat faktor harga yang mempengaruhi siswa, faktor orang tua dan lingkungan sekitar siswa, serta terdapat pula faktor dari penilaian dari konsumen yang telah lebih dahulu menggunakan aplikasi bimbingan belajar ruangguru untuk menunjang sistem belajar mereka.

## **B. Saran**

Dengan adanya beberapa kesimpulan diatas, adapun saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian ini, besar kemungkinan pengaruh minat menjadi member ruangguru dikalangan siswa SMP Negeri 19 adalah dikarenakan faktor lain. Salah satunya adalah orang tua. Hendaknya orang tua memberikan dukungan penuh apabila sang anak menginginkan untuk bergabung menjadi member di bimbingan belajar online ruangguru.
2. Adanya bantuan untuk siswa yang kurang mampu akan tetapi memiliki minat yang tinggi untuk belajar di ruangguru. Hal ini disarankan agar siswa yang memiliki keinginan juga dapat merasakan mendapat bimbingan

belajar online meskipun tidak memiliki cukup biaya untuk bergabung menjadi member ruangguru.

3. Dari hasil yang telah dijelaskan dipembahasan mengenai besarnya pengaruh kredibilitas sales person terhadap minat menjadi member ruangguru, disarankan untuk penelitian selanjutnya mempertimbangkan lagi faktor – faktor lain yang justru lebih besar pengaruhnya daripada kredibilitas sales person.