

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai hubungan antara motivasi kerja dan performa kerja pada tenaga pemasaran Dealer "X" di Bandung, dapat disimpulkan bahwa:

- a. Terdapat hubungan positif yang erat antara motivasi kerja dan performa kerja pada tenaga pemasaran Dealer "X" di Bandung.
- b. Sebagian besar tenaga pemasaran yaitu 7 tenaga pemasaran (41,2%) memiliki motivasi yang tinggi dengan performa kerja melebihi target, 2 tenaga pemasaran (11,8%) memiliki motivasi yang tinggi dengan performa kerja sesuai target, 4 tenaga pemasaran (23,5%) memiliki motivasi yang rendah dengan performa kerja kurang dari target, dan 4 tenaga pemasaran (23,5%) memiliki motivasi yang tinggi namun dengan performa kerja kurang dari target.
- c. Sebagian besar tenaga pemasaran yang memiliki motivasi tinggi dengan performa kerja yang mencapai bahkan melebihi target yaitu 9 tenaga pemasaran (52,9%), memiliki aspek *valence*, *instrumentality* dan *expectancy* yang tinggi. Sedangkan 4 tenaga pemasaran (23,5%) dengan performa kerja rendah, memiliki aspek *valence*, *instrumentality* yang tinggi namun *expectancy*-nya rendah.

- d. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi performa kerja tenaga pemasaran, antara lain: supervisi dari atasan dan kelompok kerja serta masa kerja dan pengalaman kerja yang dimiliki tenaga pemasaran.

5.2 SARAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti mengajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Saran Teoritik

Sebagai bahan masukan bagi peneliti lain yang ingin meneliti hubungan antara motivasi kerja dan performa kerja. Peneliti menyarankan untuk meneliti hubungan motivasi kerja dan tipe kepemimpinan.

2. Saran Guna Laksana

Bagi manajer pemasaran untuk :

- Meningkatkan motivasi tenaga pemasaran yang masih rendah dengan cara memberikan training untuk meningkatkan motivasi.

Bagi supervisor untuk :

- Meningkatkan *coaching* pada tenaga pemasaran melalui pemberian *feedback* yang lebih efektif.