

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya tentang pengaruh kompensasi finansial dan non finansial terhadap pencapaian target penjualan pada CV. Rejeki Putra Mandiri Cihampelas Bandung, maka penulis menarik beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Kompensasi finansial berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pencapaian target penjualan CV. Rejeki Putra Mandiri Cihampelas Bandung. Hal ini ditunjukkan oleh koefisien regresi bertanda positif dan nilai *sig.* variabel sebesar 0,014 lebih kecil dari tingkat signifikansi penelitian sebesar 0,05. Tingkat pengaruh kompensasi finansial terhadap pencapaian target penjualan adalah sebesar 20,34%.
2. Kompensasi non finansial berpengaruh secara positif dan tidak signifikan terhadap pencapaian target penjualan CV. Rejeki Putra Mandiri Cihampelas Bandung. Hal ini ditunjukkan oleh koefisien regresi bertanda positif dan nilai *sig.* variabel sebesar 0,294 lebih besar dari tingkat signifikansi penelitian sebesar 0,05. Tingkat pengaruh kompensasi non finansial terhadap pencapaian target penjualan hanya sebesar 4,08% (tidak signifikan).
3. Kompensasi finansial dan non finansial secara simultan berpengaruh terhadap pencapaian target penjualan CV. Rejeki Putra Mandiri Cihampelas Bandung. Hasil ini ditunjukkan oleh nilai *sig.* atau probabilitas sebesar 0,001. Nilai

tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi penelitian yang ditetapkan sebesar 0,05. Tingkat pengaruh yang dihasilkan oleh kompensasi finansial dan kompensasi non finansial terhadap pencapaian target penjualan adalah sebesar 38,4%, sedangkan sisanya 61,6% dipengaruhi variabel yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah dibuat, maka penulis mencoba memberikan saran, antara lain:

1. Bagi manajemen CV. Rejeki Putra Mandiri Cihampelas Bandung disarankan untuk mempertahankan kompensasi finansial kepada karyawannya karena terbukti signifikan dalam pencapaian target penjualan. Namun, perusahaan juga perlu memperhatikan kompensasi non finansial mulai dari pemberian *reward* atas prestasi karyawan, kenyamanan lingkungan kerja, fasilitas kerja, menjalin komunikasi kerja yang baik antara pimpinan dengan karyawan dan antar sesama karyawan. Dengan demikian pencapaian target penjualan bisa lebih ditingkatkan.
2. Hasil penelitian belum menunjukkan pengaruh dominan variabel-variabel kompensasi dalam menjelaskan pencapaian target penjualan perusahaan karena pengaruh yang dihasilkan masih kecil atau kurang dari 50%. Oleh karena itu, penulis menyarankan agar meneliti variabel-variabel lain yang bisa mempengaruhi pencapaian target penjualan secara dominan.