

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang didukung data informasi yang telah dikemukakan sebelumnya, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut.

Dilihat dari bagaimana kompensasi yang ada pada PT.Royal Abadi Sejahtera belum sepenuhnya dapat meningkatkan motivasi karyawan dan dilihat dari seberapa besar pengaruh kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan pada PT. Royal Abadi Sejahtera dihasilkan bahwa Kompensasi tidak mempunyai pengaruh terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan sebagaimana ditunjukkan oleh hasil determinasi dan hasil koefisien regresi dari model Pengaruh Kompensasi terhadap Motivasi Karyawan dalam Pencapaian Target Penjualan. Dilihat dari hasil Hipotesis dan nilai koefisien determinasi yang didapat yaitu sebesar 8.3%, maka dapat dinyatakan bahwa kompensasi tidak mempunyai pengaruh terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan. Penulis menduga bahwa nilai sisa dari hasil koefisien determinasi yaitu sebesar 91.7% merupakan pengaruh dari faktor lainnya yang tidak diamati oleh peneliti diluar faktor Motivasi karyawan.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan, berikut ini adalah saran-saran yang dimaksudkan sebagai masukan bagi perusahaan sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Disarankan kepada perusahaan untuk meningkatkan atau memperbaiki kebijakan kompensasi langsung terutama mengenai upah lembur sesuai beban kerja tambahan yang diberikan serta kebijakan kompensasi tidak langsung yang berkaitan dengan pemberian asuransi kesehatan, kesempatan memperoleh pinjaman Bank, dan dana pendidikan sesuai posisi karyawan dalam perusahaan. Komponen-komponen kompensasi langsung dan tidak langsung lainnya disarankan untuk lebih dioptimalkan. Hal dalam rangka mendorong peningkatan motivasi karyawan dalam mencapai target penjualan yang lebih baik, khususnya dalam rangka memperoleh laba penjualan sebagaimana yang diharapkan.

2. Bagi Peneliti Lainnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat membahas faktor-faktor lain yang secara teoritis juga mempengaruhi motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan yang tidak dibahas dalam penelitian ini baik secara internal maupun eksternal.