

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan serta didukung dengan data yang diperoleh dari hasil penelitian dan informasi yang telah dikemukakan sebelumnya, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kompensasi berpengaruh positif terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan hal ini sesuai dengan perhitungan data analisis kuesioner. Besar pengaruh kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan sebesar 78,75% yang menunjukkan pengaruh yang sangat kuat atau sangat tinggi dari kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan.
2. Implementasi kompensasi terhadap motivasi karyawan PT Ericsson Indonesia sangat kuat karena kompensasi merupakan penentu dari tinggi- rendahnya motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan. sehingga dapat disimpulkan semakin baik kompensasi yang diberikan, maka semakin tinggi motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan keterbatasan yang ada di PT Ericsson Indonesia, penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat di kemudian hari yaitu:

1. Saran bagi perusahaan

Pada faktor kompensasi masih perlu meningkatkan jumlah kompensasi yang diberikan kepada karyawan, khususnya pemberian bonus yang lebih menarik yang disesuaikan dengan jam lembur karyawan, sehingga karyawan akan merasa lebih puas dalam bekerja dan dapat lebih termotivasi serta dapat meningkatkan pencapaian target penjualan.

2. Saran untuk peneliti selanjutnya

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata sempurna maka dari pada itu untuk penelitian selanjutnya diharapkan peneliti agar dapat mengumpulkan data yang lebih banyak dan juga mempertimbangkan faktor-faktor lainnya yang mungkin berkaitan dengan pembahasan kompensasi sehingga penelitian selanjutnya dapat lebih akurat dalam menjelaskan pengaruh kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan.