

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian yang diperoleh pada Bab IV, maka kesimpulan yang dapat diambil peneliti secara umum adalah sebagai berikut:

1. Pada Hipotesis 1, hasil paired 1 (Januari), 2 (Februari), dan 4 (April) berbeda (gambar 4.1) dan signifikan secara statistik pada 0,05, sehingga menolak  $H_0$ , maka hipotesis diterima. Sedangkan pada hasil paired 3 (Maret), 5 (Mei), 6 (Juni), 7 (Juli), 8 (Agustus), dan 9 (September) berbeda (gambar 4.1) namun tidak signifikan secara statistik pada 0,05, sehingga gagal menolak  $H_0$ , maka hipotesis ditolak.
2. Pada Hipotesis 2, hasil paired menunjukkan perbedaan namun tidak signifikan secara statistik pada 0,05, sehingga hipotesis ditolak.
3. Pada Hipotesis 3, hasil paired menunjukkan perbedaan namun tidak signifikan secara statistik pada 0,05, sehingga hipotesis ditolak.
4. Kepuasan kerja *sales* dan motivasi kerja *sales* tidak dipengaruhi oleh kebijakan kompensasi yang diterapkan PT XXX (dilihat dari hasil hipotesis 2 dan 3 yang tidak signifikan secara statistik).

## 5.2 Saran

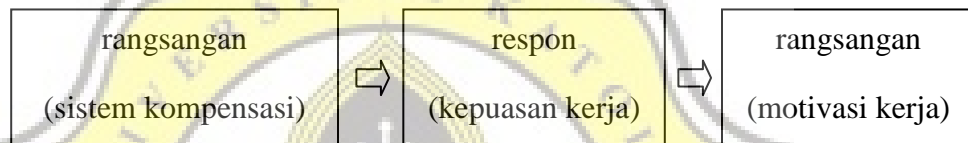
Berdasarkan hasil penelitian yang ada pada BAB IV, menunjukkan bahwa sebagian besar hipotesis tidak signifikan, namun tidak signifikan bukan berarti bahwa kinerja *sales* atau kepuasan kerja *sales* ataupun motivasi kerja *sales* lebih tinggi ataupun lebih rendah. Karena, berdasarkan gambar 4.1, sebagian besar rata-rata penjualan dengan sistem insentif lebih tinggi dibanding rata-rata penjualan saat dengan sistem komisi. Hal ini tidak perlu membuat pimpinan PT XXX khawatir, setiap sales hanya memerlukan waktu untuk mereka beradaptasi dengan sistem yang baru ini, karena meskipun mengalami perubahan kebijakan sistem kompensasi, rata-rata penjualan perbulan tetap meningkat.

## 5.3 Keterbatasan penelitian

Adapun keterbatasan dalam dalam penelitian ini dan saran untuk penelitian selanjutnya, yaitu:

1. Data penjualan yang digunakan pada penelitian ini terbatas, yaitu 9 bulan (Januari hingga September) masing-masing pada tahun 2010 dan 2011. Hal ini karena perubahan kompensasi baru berlaku tahun 2011, sehingga data yang digunakan masih sedikit. Untuk penelitian selanjutnya data yang digunakan dapat lebih banyak.

2. Penelitian ini hanya meneliti 1 perusahaan cabang PT ABC saja, yaitu PT XXX, sehingga pemberian saran pada penelitian ini hanya dapat ditujukan pada PT XXX, tidak pada kantor cabang PT ABC lainnya.
3. Peneliti mengesampingkan konsep teori organisasi yang menjelaskan bahwa adanya rangsangan yang diberikan pada seseorang akan mendorong munculnya respon orang tersebut yang akan mengarahkan pada tindakan orang tersebut, sebagai berikut :



Hal ini karena adanya keterbatasan alat uji untuk sampel data berpasangan seperti yang ada pada penelitian ini.

4. Adanya *company action* yang dialami PT XXX sendiri yang mempengaruhi hasil pengujian hipotesis 1a, seperti munculnya produk baru, adanya program untuk produk baru (promosi), dan lain sebagainya.