

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan pada bagian sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang tidak terdapat pengaruh langsung terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang. Dari pengujian analisis deskriptif, kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang termasuk kategori setuju.
2. Motivasi agen HORE Properti Semarang tidak terdapat pengaruh langsung terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang. Tetapi dari pengujian analisis deskriptif, motivasi agen HORE Properti Semarang termasuk kategori setuju.
3. Pelatihan agen HORE Properti Semarang tidak terdapat pengaruh langsung terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang. Tetapi dari pengujian analisis deskriptif, pelatihan agen HORE Properti Semarang termasuk kategori setuju.
4. Kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang tidak terdapat pengaruh langsung terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan motivasi sebagai variabel moderating. Variable motivasi tidak memoderasi hubungan kepemimpinan strategis dengan variabel kinerja agen HORE Properti Semarang. Dari pengujian analisis deskriptif, motivasi agen HORE Properti Semarang termasuk kategori setuju.
5. Kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang tidak terdapat pengaruh langsung terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan pelatihan sebagai variabel moderating. Variable pelatihan tidak memoderasi hubungan kepemimpinan strategis dengan variabel kinerja agen HORE Properti Semarang. Dari pengujian analisis deskriptif, pelatihan agen HORE Properti Semarang termasuk kategori setuju.
6. Implikasi manajerial dari pengaruh kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan moderasi motivasi dan pelatihan di HORE Properti Semarang adalah bisa dipertimbangkan dan

dibuktikan, dengan menambah jumlah agen baru yang aktif menjalankan bisnis properti di HORE properti Semarang, meningkatkan kepemimpinan strategisnya, memberikan motivasi dan pelatihan terus menerus secara rutin kepada semua agen HORE Properti Semarang sesuai dengan level / tingkatan manajerialnya, meningkatkan pengetahuan dan kemampuannya dalam menjalankan bisnis HORE Properti Semarang, baik dalam kepemimpinan strategis, melalui motivasi dan pelatihan, juga menganalisa faktor – faktor lainnya yang pengaruhnya akan meningkatkan kinerja agen HORE Properti Semarang. Juga diperlukan peran dari pemerintah untuk memberikan perlindungan yang jelas, wadah yang jelas bagi semua agen properti untuk dapat mengerjakan bisnis propertinya dengan aman, nyaman dan menguntungkan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, adapun saran – saran yang dapat diberikan yaitu :

1. HORE properti Semarang bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, mutlak perlu menyusun program yang bisa merangsang agen properti untuk mengejar target yang ditetapkan, misalnya program jalan - jalan ke luar negeri, program *closing fee* tambahan bagi agen dan lain lain.
2. Bagi para pemimpin / *up line*, bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, disarankan lebih mampu memotivasi, meyakinkan, membimbing, menumbuhkan dan mengembangkan para rekan kerjanya / *down linenya*.

Dengan kenaikan omset rekan kerjanya / *down linenya*, tujuan - tujuan pribadi para rekan kerjanya / *down linenya* akan ikut tercapai pula. Dengan demikian dalam diri para rekan kerjanya / *down linenya* itu terdapat keyakinan kepada bisnis HORE Properti Semarang. Dengan membantu rekan kerjanya / *down linenya* untuk berhasil di bisnis HORE Properti Semarang, maka kinerja para pemimpin / *up line* di bisnis

HORE Properti Semarang akan mengalami kenaikan, baik kenaikan omset, maupun kenaikan level Kepemimpinannya.

3. Agen HORE Properti bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, lebih diajarkan cara – cara memecahkan masalah bisnis yang dilakukan dengan mengidentifikasi poin – poin kunci masalah yang terjadi dengan mengikuti pelatihan yang di sediakan oleh kantor dan mengikuti sertifikasi profesi sebagai agen properti. Sehingga akan berdampak bagi penerimaan *revenue* yang agen HORE Properti untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dan impiannya.
4. HORE Properti Semarang juga bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, mutlak perlu menjaga motivasi semua agen HORE Properti Semarang untuk pengembangan agen HORE Properti Semarang, karena terbukti bahwa motivasi mampu mempengaruhi kinerja agen HORE Properti Semarang.
5. Pertambahan agen aktif baru dan pembentukan tim *leader* bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, harus lebih ditingkatkan lagi karena terbukti bahwa kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang mampu mempengaruhi kinerja agen HORE Properti Semarang, baik dalam kepemimpinan strategis, melalui motivasi dan pelatihan, juga menganalisa faktor – faktor lainnya