

BAB 5

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

1. Diketahui bahwa *grade* yang memiliki jumlah penjualan terbaik terdapat pada karyawan *grade* senior baik untuk karyawan *sales* pria maupun wanita. Karyawan *sales* pada PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang sejumlah 6 orang karyawan mengalami kenaikan *grade* dan terdapat sejumlah 11 orang karyawan mengalami *down grade*. Untuk karyawan *grade* Junior yang tidak memenuhi target penjualan maka akan dikeluarkan yaitu terdapat 11 orang karyawan *sales*.
2. Berdasarkan hasil Uji *Independent Sample T Test* membuktikan bahwa nilai sig adalah $0,329 > 0,05$ yang menunjukkan bahwa tidak adanya perbedaan kinerja yang signifikan terhadap karyawan *sales* pria dan wanita PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang. Hal ini dapat dilihat dari status pernikahan dan pendidikan terakhir yang turut mempengaruhi semangat motivasi dalam mencapai dan menjalin relasi dengan para *customer* agar dapat memenuhi target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan.

5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang Adapun saran yang diberikan kepada pihak PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang untuk tetap menjaga kualitas kinerja karyawannya sehingga dapat unggul dan berkualitas. Diharapkan juga PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang untuk memberikan peluang terhadap pria dan wanita tanpa membandingkan status *gendernya*. Untuk para peneliti lain diharapkan dapat memberikan informasi relevan yang lebih lanjut dan mendalam terhadap penelitian serupa.