

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Melalui pengamatan dan analisis yang mendalam, implementasi strategi pelatihan kreatif dan pengelolaan insentif di PT Indosar Regional Lampung terbukti berhasil meningkatkan kinerja tim penjualan secara signifikan.
2. Strategi tersebut efektif dalam mengatasi tantangan kurangnya inisiatif kreatif dari tim penjualan, membawa dampak positif dalam pencapaian target penjualan perusahaan.
3. Kesuksesan langkah-langkah ini menegaskan pentingnya investasi dalam pengembangan keterampilan dan motivasi karyawan sebagai strategi kunci dalam meningkatkan kontribusi tim terhadap keseluruhan tujuan perusahaan.
4. Dengan demikian, langkah-langkah ini memberikan bukti konkret akan manfaat yang didapat dari upaya perusahaan dalam mendorong inovasi dan motivasi di antara tim penjualan.

5.2 Saran

1. Meneruskan dan Memperkuat Strategi yang Sudah Terbukti : Menyusun rencana untuk meneruskan dan memperkuat strategi pelatihan kreatif dan pengelolaan insentif yang telah terbukti berhasil dalam meningkatkan kinerja tim penjualan. Ini termasuk mengidentifikasi area-area di mana strategi ini dapat ditingkatkan atau disempurnakan untuk hasil yang lebih optimal.
2. Pengembangan Program Pelatihan Lanjutan: Merancang program pelatihan lanjutan yang berkelanjutan untuk terus meningkatkan keterampilan dan motivasi karyawan. Hal ini dapat mencakup pengembangan keterampilan manajerial, pelatihan dalam teknologi penjualan baru, atau workshop untuk meningkatkan kemampuan komunikasi dan negosiasi.

3. Evaluasi dan Penyesuaian Reguler: Menetapkan mekanisme evaluasi yang teratur untuk memantau efektivitas strategi yang diimplementasikan. Evaluasi ini harus mencakup pengukuran kinerja tim penjualan, tingkat kepuasan karyawan, serta dampak strategi tersebut terhadap pencapaian target perusahaan. Berdasarkan hasil evaluasi, lakukan penyesuaian yang diperlukan untuk meningkatkan efektivitas strategi.
4. Pemberian Penghargaan dan Pengakuan : Mengintegrasikan sistem penghargaan dan pengakuan yang kuat sebagai bagian dari strategi motivasi karyawan. Ini termasuk memberikan penghargaan kepada individu atau tim yang mencapai pencapaian luar biasa, serta pengakuan terhadap kontribusi yang berarti dari karyawan dalam mencapai tujuan perusahaan.