

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan analisis data dari pengujian hipotesis, maka simpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Hasil Analisis Pengaruh Insentif ( $X_1$ ) berpengaruh signifikan terhadap Produktifitas kerja pada PT. Premium Cipta Megah Utama
2. Hasil Analisis Pengaruh Disiplin Kerja ( $X_2$ ) tidak berpengaruh signifikan terhadap Produktifitas kerja pada PT. Premium Cipta Megah Utama
3. Hasil Analisis Pengaruh Motivasi ( $X_3$ ) berpengaruh signifikan terhadap Produktifitas kerja pada PT. Premium Cipta Megah Utama
4. Hasil Analisis Pengaruh Insentif ( $X_1$ ), Disiplin Kerja ( $X_2$ ), dan Motivasi ( $X_3$ ) berpengaruh secara bersama-sama terhadap Produktifitas Kerja ( $Y$ ) divisi penjualan atau *sales* di PT. Premium Cipta Megah Utama

#### 5.2. Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, maka dalam usaha meningkatkan produktifitas kerja khususnya pada karyawan sales pada PT. Premium Cipta Megah Utama Bandar Lampung, maka disarankan oleh peneliti sebagai berikut

##### 5.2.1. Bagi Perusahaan

- a. Diharapkan perusahaan lebih memperhatikan pemberian Insentif berupa uang yang dapat memenuhi kebutuhan hidup karyawan , seharusnya pemberian insentif tidak hanya diberikan pada karyawan yang dapat mencapai target saja, karna itu akan menimbulkan perbedaan sikap pada rekan kerja, perusahaan seharusnya memberikan insentif sesuai dengan perhitungan hasil kerja yang

karyawan dapat, dengan pemberian insentif yang sesuai dan layak, karyawan akan lebih termotivasi dan giat untuk mencapai target penjualan yang berdampak pada meningkatnya produktifitas kerja karyawan sales di PT.Premium Cipta Megah Utama.

- b. Diharapkan pihak perusahaan dapat lebih meningkatkan peraturan disiplin kerja dengan memberikan sanksi tegas atau tegoran agar karyawan lebih mentaati peraturan yang ditetapkan oleh perusahaan serta berusaha bersikap disiplin dan bertanggung jawab atas pekerjaannya, sehingga pelanggaran yang dilakukan oleh karyawan dapat diminimalkan dan tingkat absensi yang rendah, seharusnya harus dicegah oleh perusahaan dengan cara mencari tahu langsung penyebabnya dan memberikan solusi jalan keluarnya, dengan begitu karyawan segan untuk melanggar peraturan dan akan berdampak pada meningkatnya produktifitas kerja karyawan *sales* di PT.Premium Cipta Megah Utama.
- c. Diharapkan pihak perusahaan dapat lebih meningkatkan semangat kerja karyawan sales dengan memberikan bonus lebih serta pujian dan penghargaan yang obyektif, tidak membeda – bedakan karyawan yang berprestasi atau tidak, dengan begitu karyawan akan merasa lebih dihargai dan diakui keberadaannya yang berdampak pada motivasi dan semangat kerja yang meningkat, hal ini akan mempengaruhi Produktifitas kerja karyawan sales di PT. Premium Cipta Megah Utama .
- d. Selanjutnya pihak Pimpinan PT.Premium Cipta Megah Utama Bandar Lampung, harus lebih sensitife mendengarkan keluhan karyawannya dan lebih meningkatkan lagi komunikasi dengan karyawan yang berhubungan dengan variabel – variabel yang menjadi masalah dalam produktifitas kerja karyawan bagian

penjualan yang menjadi ujung tombak keberhasilan suatu perusahaan, dengan banyak berkomunikasi akan mengetahui faktor – faktor lain yang mampu meningkatkan produktivitas kerja karyawan divisi penjualan atau *sales* untuk mencapai target dalam jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

### **5.2.2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Demi keberlangsungan kemajuan ilmu pengetahuan sumber daya manusia, disarankan pula untuk peneliti selanjutnya yang ingin meneliti dengan tema atau judul yang hampir sama hendaknya menambah dan mengangkat variabel – variabel lain selain Insentif, Disiplin Kerja dan Motivasi sehingga mengetahui variabel – variabel lain yang dominan mampu mempengaruhi Produktivitas Kerja karyawan khususnya divisi penjualan atau *sales* di PT. Premium Cipta Megah Utama Bandar Lampung