

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.1.Kesimpulan

Dari hasil pembahasan bab IV maka dapat disimpulkan :

1. Jumlah komisi yang berupa uang berpengaruh positif terhadap penjualan, ini terbukti bahwa penambahan persentase komisi akan meningkatkan volume penjualan.
2. Dengan ditingkatkannya komisi yaitu pada tahun 1997 sebesar 0.006 % dan meningkat pada tahun 1998 sebesar 0.008 % mengakibatkan motivasi karyawan mengalami peningkatan, terbukti dengan adanya peningkatan nilai total point yang dari tahun 1997 ke tahun 1998.
3. Dengan adanya krisis ekonomi yang melanda Indonesia, mempengaruhi penjualan salesman dalam mencapai target penjualan.

V.2.Saran

1. Selain pemberian insentif kepada salesman, perusahaan juga perlu memperhatikan kebutuhan salesman yang bersifat nonmaterial dalam usaha untuk memotivasi salesman, karena selain uang sebagai alat untuk memotivasi seseorang, faktor-faktor non material juga dapat meningkatkan semangat dan gairah kerja seseorang. Adapun faktor-faktor nonmaterial yang perlu perusahaan adalah lingkungan kerja yang menyenangkan, pemberian penghargaan dan pujian bagi mereka yang berprestasi, hubungan yang baik antara pimpinan dan bawahan,

memenuhi kebutuhan rohani dan memberikan kesempatan untuk maju dan sebagainya.diperhatikan

2. Adanya pemberian upah dasar yang adil sesuai dengan prestasi kerja karyawan diharapkan dapat menaikkan semangat kerja karyawan karena hasil kerja karyawan dihargai oleh perusahaan.
3. Perlu adanya batasan dalam standart penjualan maksimum dan minimum agar dapat lebih meningkatkan motivasi salesman.