

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Bedasarkan dengan hasil uji statistik, analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan oleh peneliti pada uji t atau uji parsial dapat dilihat bahwa variabel insentif material (X) memiliki  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  ( $t_{hitung} > t_{tabel}$ ), maka dapat dikatakan bahwa hipotesis pemberian insentif dapat meningkatkan kinerja dapat diterima.
2. Dari hasil perhitungan melauai spps untuk model analisis regresi linier sederhana, diperoleh persamaan  $Y = 1,159 + 0,653X$ . Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa nilai  $a = 1,159$  yang merupakan konstanta, jika tidak ada kenaikan dari variabel X atau nilai variabel X adalah nol, maka variabel kinerja tenaga penjual (Y) adalah 1,159. Nilai  $b = 0,653$  yang merupakan koefisien regresi , menunjukkan bahwa setiap penambahan atau peningkatan satu nilai pada variabel insentif material (X) akan meberikan kenaikan skor sebesar 0, 653.
3. Berdasarkan pada hasil perhitungan melauai spps untuk analisis regresi linier sederhana, diketahui bahwa nilai R Square (Koefisien Determinasi) adalah sebesar 0,709=71%. Nilai r square ,menunjukkan besarnya pengaruh variabel insentif material (X) terhadap kinerja tenaga penjual (Y) adalah sebesar 70,9% dan besar variabel lain, selain variabel pemberian insentif yang mempengaruhi variabel

kinerja tenaga penjual adalah sebesar 70,9% (diperoleh dari 100% - 29,1%).

## **B. Saran**

Dari kesimpulan yang telah dijelaskan diatas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Pemberian insentif merupakan salah satu sarana untuk meningkatkan kinerja karyawan atau tenaga kerja yang kurang optimal atau semangat, maka pemberian insentif UD. Murwa Bumi Blitar hendaknya diberikan secara lebih baik lagi sehingga dapat meningkatkan semangat karyawan atau tenaga kerja terutama tenaga kerja bagian penjualan.
2. Dalam memberikan insentif UD.Murwa Bumi dapat menentukan insentif bedasarkan dengan kebutuhan, kelayakan, lama kerja karyawan dalam melakukan pekerjaan, serta kinerjanya.
3. UD. Murwa Bumi Blitar hendaknya lebih memperhatikan besarnya insentif terutama insentif material serta pemberian insentif diberikan tepat waktu, kepada tenaga penjual sehingga dapat meningkatkan presentase penjualan perusahaan.
4. Bagi peneliti yang selanjutnya hendaklah meneliti faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi kinerja karywan, terutama pada karyawan dibagian penjualan pada UD. Murwa Bumi Blitar.