

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan setelah melakukan penelitian ini berdasarkan hasil penelitian adalah:

1. Secara parsial (sendiri-sendiri), terdapat pengaruh antara kedisiplinan mengikuti pelatihan terhadap kinerja tenaga penjualan pada CV. Chelsea Abadi Blitar. Berdasarkan hasil uji t, diperoleh  $t_{hitung}$  dari masing-masing aspek kedisiplinan lebih besar daripada  $t_{tabel} = 1,68195$ , dengan tingkat signifikan 0.000. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu  $H_a$ : “semakin tinggi kedisiplinan mengikuti pelatihan maka semakin baik kinerja tenaga penjualan CV. Chelsea Abadi Blitar” diterima.
2. Secara simultan (bersama-sama), terdapat pengaruh antara kedisiplinan mengikuti pelatihan terhadap kinerja tenaga penjualan pada CV. Chelsea Abadi Blitar. Berdasarkan hasil uji F yang menunjukkan  $F_{hitung}$  sebesar 189.017 dengan tingkat signifikan  $0.000 < 0,05$ . Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu  $H_a$ : “semakin tinggi kedisiplinan mengikuti pelatihan maka semakin baik kinerja tenaga penjualan CV. Chelsea Abadi Blitar” diterima.
3. Secara garis besar, persamaan yang terdapat dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Galih Aryo

Nimpuno, Annisa Pratiwi, Dwi Puspita Sari, Joko Sarwanto, dan Mahardikawanto yang telah dijelaskan pada Bab II yaitu beberapa variabel yang digunakan dan diuji yaitu disiplin dan kinerja, penggunaan rumus slovin untuk penentuan sampel dengan taraf/tingkat signifikansi 5%, pengujian variabel menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji t, uji F, dan analisis regresi linier.

4. Secara garis besar, perbedaan yang terdapat dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Galih Aryo Nimpuno, Annisa Pratiwi, Dwi Puspita Sari, Joko Sarwanto, dan Mahardikawanto yang telah dijelaskan pada Bab II yaitu Penelitian terdahulu memiliki variabel lebih dari 2 yang digunakan dan diuji, sedangkan penelitian ini hanya menggunakan 2 variabel. Perbedaan pengujian terletak pada analisis regresi linier yang digunakan, penelitian terdahulu menggunakan analisis regresi linier berganda, sedangkan penelitian ini menggunakan analisis regresi linier sederhana. Jumlah hipotesis yang diajukan untuk diuji pada penelitian terdahulu dengan penelitian ini berbeda.

## **B. Saran**

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti, berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan mengenai kedisiplinan mengikuti pelatihan dalam upaya meningkatkan kinerja tenaga penjualan CV. Chelsea Abadi Blitar adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan CV. Chelsea Abadi dapat meningkatkan kedisiplinan tenaga penjualan dalam mengikuti pelatihan dengan meningkatkan ketegasan bagi seluruh tenaga penjualan, terlebih tenaga penjualan yang tidak disiplin dalam mengikuti pelatihan, agar pada pelatihan yang diadakan di waktu mendatang, tenaga penjualan tidak seenaknya hadir.
2. Pimpinan CV. Chelsea Abadi Blitar dapat melaksanakan pengawasan yang ketat dalam aktivitas kerja bagi karyawannya, terlebih bagi tenaga penjualan agar mereka dapat lebih disiplin dalam mematuhi peraturan yang diberikan padanya, seperti mengikuti pelatihan bagi tenaga penjualan tersebut.
3. Pimpinan CV. Chelsea Abadi Blitar dapat lebih memperhatikan dalam hal pemberian balas jasa bagi tenaga penjualan agar mereka semakin bersemangat dalam bekerja dan mengikuti pelatihan sehingga kinerja mereka dapat berkembang lebih baik lagi.