

## BAB V PENUTUP

### 5.1. Kesimpulan

Dari hasil analisis hipotesis yang telah dijelaskan sebelumnya, penelitian mendapatkan hasil lima hipotesis diterima sedangkan dua hipoteses ditolak pada Sales Yamaha di Wilayah Jakarta Timur. Sehingga, penelitian ini membuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Semangat kerja berpengaruh langsung secara positif dan signifikan terhadap kualitas kehidupan kerja berdasarkan nilai C.R sebesar 1,981 dan nilai P sebesar 0,048, maka dapat diartikan bahwa tingginya semangat kerja yang dimiliki seseorang karyawan sales maka berpengaruh terhadap baiknya kualitas kehidupan mereka.
2. Fleksibilitas kerja berpengaruh langsung secara positif dan signifikan terhadap kualitas kehidupan kerja berdasarkan nilai C.R sebesar 2,192 dan nilai P sebesar 0,028, maka dapat diartikan bahwa seseorang karyawan atau sales yang diberikan kesempatan fleksibel dalam memilih tempat bekerja berpengaruh kepada baiknya kualitas kehidupan kerja mereka.
3. Semangat kerja berpengaruh langsung secara positif dan tidak signifikan terhadap produktivitas kerja berdasarkan nilai C.R sebesar 1,541 dan nilai P sebesar 0,123, maka dapat diartikan bahwa semangat kerja yang tinggi tidak berpengaruh terhadap produktivitas kerja sales, hal ini dikarenakan hasil dari pekerjaan sales ditentukan oleh beberapa unit motor yang laku terjual sehingga keputusan pembelian berada ditangan konsumen, walaupun sales tersebut telah bersemangat dalam bekerja.
4. Fleksibilitas kerja berpengaruh langsung secara positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja berdasarkan nilai C.R sebesar 2,408 dan nilai P sebesar 0,016, maka dapat diartikan bahwa fleksibilitas kerja berpengaruh terhadap produktivitas kerja para sales, para sales dapat berpindah-pindah dalam melakukan promosi, melihat kondisi dan situasi tempat promosi yang ramai sehingga ada kemungkinan mendapatkan konsumen.

5. Kualitas kehidupan kerja berpengaruh langsung secara negatif dan tidak signifikan terhadap produktivitas kerja berdasarkan nilai C.R sebesar -0,226 dan nilai P sebesar 0,821, maka dapat diartikan bahwa kualitas kehidupan kerja tidak berpengaruh terhadap produktivitas kerja, baiknya kualitas kehidupan para sales, tidak mempengaruhi produktivitas mereka karena yang menjadi faktor penentu adalah pihak eksternal (konsumen).
6. Semangat kerja berpengaruh tidak langsung secara positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja melalui kualitas kehidupan kerja berdasarkan nilai C.R sebesar 6,893 dan nilai P sebesar 0,000, maka dapat diartikan bahwa semangat kerja dari karyawan akan berpengaruh terhadap baiknya kualitas kehidupan kerja mereka sehingga berpengaruh terhadap produktivitas mereka.
7. Fleksibilitas kerja berpengaruh tidak langsung secara positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja melalui kualitas kehidupan kerja berdasarkan nilai C.R sebesar 4,772 dan nilai P sebesar 0,000, maka dapat diartikan bahwa adanya keputusan fleksibel dalam bekerja akan berpengaruh terhadap baiknya kualitas kehidupan kerja mereka sehingga berpengaruh terhadap produktivitas mereka.

## **5.2. Implikasi Manajerial**

Dari hasil analisis dan pembahasan sebelumnya, didapatkan beberapa implikasi manajerial yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak dealer Yamaha di wilayah Jakarta Timur, yang dilihat dari hasil uji deskriptif dengan rata-rata jawaban responden tertinggi, sebagai berikut:

1. Hasil analisis deskriptif semangat kerja, rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan “Saya senang dengan pekerjaan yang sedang dilakukan saat ini”, perusahaan perlu menjaga rasa senang dari seorang sales dalam bekerja, hal tersebut perlu tetap di jaga sehingga membuat mereka tidak stres dalam mencari konsumen
2. Hasil analisis deskriptif fleksibilitas kerja, rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan “Saya dapat membagi waktu dengan keluarga saat bekerja”,

perusahaan perlu mempertahankan kebijakan sales yang diberikan fleksibel dalam memilih tempat kerja mereka di lapangan, diharapkan dapat mencari tempat yang berpotensi ramai untuk menawarkan produk mereka bahkan dekat dengan keluarga mereka, sehingga diwaktu istirahat dapat pulang kerumah terlebih dahulu dan bertemu dengan keluarga.

3. Hasil analisis deskriptif kualitas kehidupan kerja, rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan “Saya memperoleh informasi untuk menjual produk dari teman yang lain”, menjaga pertemanan antara sales yang lain agar tetap kondusif perlu dilakukan, sehingga mereka tidak merasakan persaingan dalam bekerja dan dapat bertukar pikiran ataupun memberikan informasi terkait penjualan unit.
4. Hasil analisis deskriptif produktivitas kerja, rata-rata tertinggi terdapat pada pernyataan “Hasil pekerjaan saya berkualitas tinggi”, secara keseluruhan, para sales mendapatkan hasil penjualan unit yang baik disetiap bulannya, perlunya pemberian penghargaan kepada para sales ini dari perusahaan demi menjaga performa mereka tetap baik.

### **5.3. Saran**

Dari hasil analisis dan pembahasan sebelumnya, didapatkan beberapa saran untuk mengembangkan dealer Yamaha di wilayah Jakarta Timur, yang dilihat dari hasil uji deskriptif dengan rata-rata terendah jawaban responden terendah, sebagai berikut:

1. Hasil analisis deskriptif semangat kerja, rata-rata terendah terdapat pada pernyataan “Saya dapat menyelesaikan pekerjaan yang diberikan dalam waktu yang ditentukan”, hal ini perlu dijadikan pertimbangan bahwa setiap sales memiliki strategi dalam penjualan unit mereka sesuai dengan target yang diberikan, disarankan para atasan dapat memberikan masukan terhadap setiap sales yang berbeda-beda sesuai dengan target mereka sehingga tepat mengeksekusi di lapangan
2. Hasil analisis deskriptif fleksibilitias kerja, rata-rata terendah terdapat pada pernyataan “Saya bebas bekerja di jam berapapun”, para sales perlu

melakukan absensi masuk (pagi) dan absensi pulang (sore) sehingga jika secara keseluruhan pekerjaan yang mereka lakukan menawarkan produk dilapangan, hal tersebut kurang efektif. Peneliti menyarankan sales memiliki suatu aplikasi yang dapat diisi dilapangan tanpa perlu ke kantor.

3. Hasil analisis deskriptif kualitas kehidupan kerja, rata-rata terendah terdapat pada pernyataan “Perusahaan memberikan pengembangan kepada para karyawan di era digital saat ini”, perusahaan perlu memberikan pelatihan terkait penjualan yang melalui media sosial sehingga dapat lebih memaksimalkan penjualan.
4. Hasil analisis deskriptif produktivitas kerja, rata-rata terendah terdapat pada pernyataan “Saya selalu mengalahkan target tim saya”, hal tersebut dimaksudkan bahwa setiap sales berpendapat mereka bekerja untuk target individu saja tanpa mepedulikan target tim, sehingga perlu memberikan pelatihan dalam rangka bekerjasama untuk melakukan penjualan pada saat di lapangan

#### **5.4. Keterbatasan Penelitian**

Peneliti menyadari bahwa banyak keterbatasan dalam penelitian ini, baik dari segi pengambilan objek penelitian yang dilakukan di delapan belas dealer Yamaha di wilayah Jakarta Timur, responden memiliki keterbatasan waktu dan biaya. Sehingga saran untuk penelitian berikutnya, dapat mengadopsi variabel lain guna mendambah kebaruan penelitian dan objek penelitian yang lebih luas seperti seluruh dealer Yamaha di Jakarta, Jawa Barat bahkan Indonesia.