

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil uji t, variabel motivasi material memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja *sales consultant*. Hal ini dapat dilihat dari nilai t hitung $8,507 > t\text{-tabel sebesar } 2,048$ dan nilai sig $0,000 < 0,05$. Kemudian, tingkat kinerja *sales consultant* di PT Lautan Berlian Utama Motor Plaju Palembang dipengaruhi oleh pemberian motivasi material sebesar 72,1%, sedangkan 27,9% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diketahui dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis maka penulis menyarankan agar perusahaan terus memperhatikan manajemen sumber daya manusia di perusahaan terutama mengenai pengaruh motivasi material terhadap kinerja *sales consultant* untuk memotivasi dan meningkatkan kinerjanya dan dapat menunjang keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan.

Sedangkan bagi peneliti selanjutnya, penulis menyarankan untuk menambahkan beberapa variabel lain yang dapat mempengaruhi kinerja *sales consultant* atau mengubah indikator yang digunakan dalam penelitian. Kemudian disarankan juga untuk memilih objek penelitian dengan jumlah responden lebih banyak sehingga akan menghasilkan penelitian yang lebih baik.