

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pemberian insentif kepada karyawan dalam meningkatkan penjualan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemberian insentif yang diterapkan di Pusat Oleh-Oleh GTT ini difokuskan pada pencapaian kerja karyawan secara individu. Pemberian insentif di GTT yang ditujukan kepada karyawan ini sangat bergantung pada kinerja individu yang diukur melalui pencapaian penjualan, khususnya peningkatan omset. Omset penjualan dipandang sebagai tolak ukur yang paling objektif untuk menilai sejauh mana kontribusi karyawan terhadap perkembangan perusahaan. Oleh karena itu, pemberian insentif tidak hanya berfungsi sebagai bentuk penghargaan, tetapi juga sebagai strategi untuk meningkatkan semangat kerja dan mendorong produktivitas karyawan secara konsisten. Kebijakan pemberian insentif ini tidak dilakukan secara sembarangan, melainkan melalui pertimbangan yang selektif dan terukur. Pemberian insentif di GTT bersifat selektif dan berbasis pada evaluasi menyeluruh terhadap kinerja serta kedisiplinan setiap karyawan.
2. Insentif yang dikaitkan dengan pencapaian target penjualan mendorong seluruh tim untuk fokus pada peningkatan omset. Data penjualan yang menunjukkan tren peningkatan dari tahun ke tahun menjadi salah satu

indikator keberhasilan strategi ini. Dengan kata lain, insentif tidak hanya menjadi pendorong kerja individu, tetapi juga menjadi strategi manajerial yang efektif dalam mencapai tujuan perusahaan secara kolektif. Dengan adanya strategi pemberian insentif yang terarah dan proporsional, GTT mampu menciptakan sistem kerja yang produktif dan berorientasi pada hasil. Maka dapat disimpulkan bahwa insentif memiliki korelasi positif terhadap peningkatan penjualan, sekaligus menjadi satu pilar penting dalam manajemen sumber daya manusia yang mendukung pertumbuhan perusahaan secara berkelanjutan.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilaksanakan, maka terdapat beberapa saran yang diberikan oleh peneliti, antara lain sebagai berikut:

1. Bagi Pusat Oleh-Oleh GTT

Pemberian insentif di GTT sudah sangat baik sehingga perlu dipertahankan dalam memberikan semangat kerja untuk karyawan serta mendorong produktivitas karyawan secara konsisten. Dan penting bagi manajemen untuk melakukan evaluasi rutin terhadap kebijakan insentif yang telah diterapkan. Dan GTT juga disarankan untuk memperkuat sinergi antara bagian penjualan dan bagian lainnya. Kolaborasi yang baik akan memperlancar proses penjualan dan mendukung pencapaian target secara maksimal.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan mampu meneliti secara lebih mendalam mengenai strategi pemberian insentif dalam meningkatkan penjualan, sehingga mampu memberikan solusi yang lebih baik terkait