

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

A. Kesimpulan

1. PT. Cahaya Murni Sriwindo Palembang yang berkantor pusat di Bogor, mempunyai sub cabang yang meliputi Palembang dan Bengkulu. Perusahaan ini bergerak di bidang penjualan Furniture baik spring bed, kursi plastik, sofa maupun busa.
 2. Untuk memasarkan furniture ini wilayah-wilayah pemasarannya, PT. Cahaya Murni Sriwindo Palembang menggunakan sejumlah tenaga penjual atau salesman. Disamping menerima gaji yang merupakan imbalan jasa dan komisi insentif bila realisasi penjualan melampaui target yang telah ditentukan.
 3. Jumlah komisi yang merupakan insentif ditentukan berdasarkan suatu persentase tertentu dari nilai realisasi penjualan selama 1 bulan, besarnya persentase tersebut adalah sama untuk semua salesman.
- Sistem penentuan besarnya insentif yang sama besarnya ini tidak mendorong atau tidak menjadi perangsang bagi salesman, untuk meningkatkan prestasi kerjanya karena besarnya insentif tidak ditentukan berdasarkan prestasi perorangan. Salesman yang mempunyai prestasi kerja yang tinggi akan menerima insentif yang sama besarnya dengan mereka yang berprestasi kerjanya rendah. Hal ini tidak menimbulkan motivasi dikalangan para salesman untuk bekerja lebih baik serta menimbulkan ketidakpuasan.

4. Sebagai akibat dari ketidakpuasan salesman terhadap sistem pemberian insentif yang dilakukan perusahaan, ini akan menimbulkan kurangnya gairah kerja para salesman sehingga akan membawa dampak yang kurang baik terhadap perusahaan itu sendiri.

B. Saran-Saran

1. Dalam menetapkan komisi yang merupakan insentif atas dasar realisasi penjualan, sebaiknya skala komisi memberikan persentase target disesuaikan pada realisasi penjualan masing-masing produk seperti halnya realisasi penjualan produk spring bed dan sofa yang relatif kecil dibanding kursi plastik dan busa., sehingga pendapatan insentif yang didapat salesman spring bed dan sofa relatif kecil. Maka itu sebaiknya persentase target komisi dipisahkan berdasarkan per divisi, maksudnya persentase target komisi pada divisi sofa dan spring bed dibesarkan, sedangkan pada divisi busa dan kursi plastik tetap seperti itu sesuai realisasi penjualannya. Berarti salesman yang bekerja sesuai divisi akan lebih aktif dan giat tentunya dalam mencapai target. Dengan menetapkan insentif seperti ini akan mendorong gairah kerja dan motivasi salesman.
2. Alternatif ke-2 dalam menetapkan komisi dapat juga menggunakan gabungan divisi salesman, berarti setiap salesman bertanggung jawab pada semua divisi, dengan kata lain setiap salesman menjual semua produk. Skala komisi yang diberikan tetap seperti tabel 2.7. sehingga setiap salesman akan mendapatkan

nilai insentif yang sama. Dengan demikian tidak menimbulkan kemunduran semangat maupun motivasi sebagian salesman.

3. Bagi salesman yang mempunyai loyalitas dan kemampuan yang tinggi hendaknya diperhatikan untuk dapat dipromosikan pada jabatan yang lebih tinggi.
4. Selain skala komisi sebagai insentif, sebaiknya juga diberikan insentif berdasarkan jumlah produk. Misal : setiap menjual 1 set spring bed marcel ukuran 180 x 200, salesman akan mendapatkan Rp. 2500,-. Dengan demikian salesman akan bekerja lebih giat tentunya. Ini akan mendorong motivasi dan gairah kerja salesman.
5. Sebaiknya juga diberikan insentif berdasarkan tagihan, sebab salesman selain memasarkan produk juga menagih hasil penjualannya tersebut. Komisi tagihan didapat apabila tidak melebihi jatuh tempo, dengan demikian perusahaan memperkecil resiko tagihan macet.