

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 5.1.1 Religiusitas berpengaruh langsung terhadap *entrepreneurship*, nilai koefisien jalur bertanda positif, artinya semakin baik religiusitas maka semakin baik pula *entrepreneurship*. Variabel religiusitas memiliki pengaruh terhadap *entrepreneurship* pada urutan kedua dibandingkan dengan variabel kepribadian dan motivasi.
- 5.1.2 Kepribadian berpengaruh langsung terhadap *entrepreneurship*, nilai koefisien jalur bertanda positif, artinya semakin baik kepribadian maka semakin baik pula *entrepreneurship*. Variabel Kepribadian memiliki pengaruh terhadap *entrepreneurship* pada urutan ketiga dibandingkan dengan variabel religiusitas dan motivasi.
- 5.1.3 Motivasi berpengaruh langsung terhadap *entrepreneurship*, nilai koefisien jalur bertanda positif, artinya semakin baik motivasi maka semakin baik pula *entrepreneurship*. Variabel ini memiliki keamatan pengaruh paling dominan terhadap *entrepreneurship* dibandingkan dengan variabel religiusitas dan kepribadian.

- 5.1.4 Religiusitas berpengaruh langsung terhadap kinerja tenaga pemasaran, nilai koefisien jalur bertanda positif, artinya semakin baik religiusitas maka semakin baik pula kinerja tenaga pemasaran. Variabel ini merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap kinerja tenaga pemasaran dibandingkan dengan variabel kepribadian dan motivasi.
- 5.1.5 Kepribadian berpengaruh langsung terhadap kinerja tenaga pemasaran, nilai koefisien jalur bertanda positif artinya, semakin baik kepribadian maka semakin baik pula kinerja tenaga pemasaran. Variabel ini memiliki pengaruh yang paling lemah dibandingkan dengan variabel religiusitas dan motivasi.
- 5.1.6 Motivasi berpengaruh langsung terhadap kinerja tenaga pemasaran, nilai koefisien jalur bertanda positif artinya, semakin baik motivasi maka semakin baik pula kinerja tenaga pemasaran. Variabel ini memiliki pengaruh urutan kedua setelah variabel religiusitas.
- 5.1.7 *Entrepreneurship* berpengaruh langsung terhadap kinerja tenaga pemasaran, nilai koefisien jalur bertanda positif artinya, semakin baik *entrepreneurship* maka semakin baik kinerja tenaga pemasaran .
- 5.1.8 Religiusitas berpengaruh terhadap kinerja tenaga pemasaran melalui *entrepreneurship* sebagai *intervening*. Arah pengaruh positif berarti semakin baik *entrepreneurship* mempengaruhi religiusitas terhadap kinerja tenaga pemasaran, maka semakin baik kinerja tenaga pemasaran.
- 5.1.9 Kepribadian berpengaruh terhadap kinerja tenaga pemasaran melalui *entrepreneurship* sebagai *intervening*. Arah pengaruh positif berarti semakin

baik *entrepreneurship* mempengaruhi kepribadian terhadap kinerja tenaga pemasaran, maka semakin baik kinerja tenaga pemasaran.

5.1.10 Motivasi berpengaruh terhadap kinerja tenaga pemasaran melalui *entrepreneurship* sebagai *intervening*. Arah pengaruh positif berarti semakin baik *entrepreneurship* mempengaruhi motivasi terhadap kinerja tenaga pemasaran, maka semakin baik kinerja tenaga pemasaran.

5.2 Implikasi dan Penerapan

Berdasarkan atas hasil penelitian, analisa data, dan pembahasan serta kesimpulan yang di dapat, maka sesuai dengan tujuan penelitian tentunya sangat bermanfaat bagi penulis untuk menambah wawasan dan keilmuan serta keahlian penulis dalam melakukan penelitian untuk penerapan ilmu yang didapat terutama dalam bidang manajemen. Manfaat secara akademi diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan rujukan bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen, dan penelitian berikutnya.

Sehubungan dengan obyek penelitian pada kantor Prudential *Prufuture Team Agency*, maka penulis ingin memberikan pendapat atau sumbangsih atas hasil penelitian, penulis berharap dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam meningkatkan kinerja tenaga pemasaran yang akhirnya akan berimplikasi pada peningkatan kinerja dari organisasi atau perusahaan. Beberapa implikasi dan penerapan strategi bagi perusahaan sebagai berikut :

5.2.1 Religiusitas seorang tenaga pemasaran mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga pemasaran, pengaruh ini akan lebih

baik jika dimediasi oleh sikap atau perilaku *entrepreneurship*, semakin baik religiusitas seseorang maka akan semakin baik pula sikap atau perilaku *entrepreneurship* nya sehingga pengaruh terhadap kinerja tenaga pemasaran, baik secara langsung maupun tidak langsung akan berdampak besar, pengaruh ini akan semakin besar pengaruhnya jika sikap religiusitas yang baik dapat di jadikan dasar dalam melakukan kegiatan-kegiatan bisnis yang berorientasi kepada hasil, oleh karena itu strategi perusahaan adalah selalu meningkatkan nilai-nilai religiusitas misalnya dengan memberikan ruang dan waktu bagi tenaga pemasaran untuk melaksanakan ritual keagamaannya, misalnya menyediakan tempat sholat yang memadai di setiap kantor pemasaran bagi pemeluk agama Islam, memberikan kesempatan waktu untuk beribadah, tidak melakukan pekerjaan atau aktifitas pada waktu-waktu perayaan keagamaan, melakukan perayaan bersama pada perayaan hari besar keagamaan seperti perayaan Idul fitri dan Natal bagi yang beragama Kristen. Secara rutin melakukan kegiatan sosial, donor darah gratis, sumbangan ke yayasan panti asuhan, pengajian bersama dan melakukan kegiatan *Corporate Social Responsibility (CSR)*.

- 5.2.2 Kepribadian seorang tenaga pemasaran mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga pemasaran, pengaruh ini akan lebih besar jika kepribadian yang baik tersebut dimediasi oleh sikap dan perilaku *entrepreneurship*, dimana untuk mencapai prestasi dan memperoleh *income* atau penghargaan seseorang harus mempunyai

kepribadian yang baik dan melakukan kegiatan bisnis yang berorientasi kepada pencapaian hasil dan selalu mempunyai kreatifitas dan inovasi. Sikap *Extraversion* atau keterbukaan terhadap orang lain mempunyai pengaruh yang kuat untuk sukses dibidang asuransi, sehingga perusahaan dapat melakukan kegiatan seperti, *traning soft skill*, *traning* untuk meningkat profesionalisme seperti *Certified Financial Planner*, *Chartered Financial Analyst*, *Wealth Management* dan kegiatan-kegiatan untuk kebersamaan seperti *family gathering*, seminar dan *workshop team building*, kegiatan *out bond*, *success camp*, *agency conference*. Disamping itu memberikan pekerjaan dan *job description* yang jelas sehingga tekanan pekerjaan dapat berkurang, dan memberikan pelatihan bagi staf dan karyawan mengenai *service excellent* dan standar pelayanan mutu.

- 5.2.3 Motivasi seorang tenaga pemasaran mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja tenaga pemasaran, pengaruh ini adalah pengaruh yang paling dominan dibandingkan variabel lain, pengaruh motivasi ini akan lebih besar jika dimediasi oleh sikap dan perilaku *entrepreneurship* seseorang seperti menumbuhkan minat dan orientasi untuk sukses menjadi *entrepreneur* strategi bagi perusahaan dengan melakukan pelatihan dan seminar yang beorientasi dalam peningkatan *skill* dan *knowledge*, kontes yang didasarkan kepada hasil kinerja seperti di industri asuransi jumlah nasabah baru, premi yang dapat dikumpulkan, bagaimana menjaga *persistency* nasabah. Bagi yang mencapai target tertentu diberi

penghargaan jalan-jalan gratis baik dalam dan luar negeri, umroh gratis dan diberi biaya untuk menunaikan ibadah Haji bagi seorang Muslim, serta promosi jabatan, insentif dan bonus yang besar serta program suksesor untuk mengalihkan bisnis ke penerus berikutnya

5.3 Saran

Berdasarkan atas pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

5.3.1 Bagi Manajemen Perusahaan

Saran bagi manajemen perusahaan sehubungan dengan hasil dari penelitian:

- a. Memberi waktu dan ruang bagi tenaga pemasaran untuk dapat melaksanakan ritual keagamaan dan menyediakan tempat peribadatan di kantor seperti mushola sehingga dapat meningkatkan religiusitas para staf, karyawan, dan tenaga pemasaran.
- b. Memberikan ceramah keagamaan pada hari-hari besar keagamaan seperti bulan suci Ramadan dengan buka puasa bersama atau peringatan Idul Qurban bersama, kemudian melaksanakan *halal bihalal* pada saat Idul Fitri di kantor.
- c. Melakukan kegiatan sosial bersama seperti donor darah, pengumpulan dana buat anak yatim-piatu atau kepedulian terhadap bencana alam, melakukan kegiatan *Corporate Social Responsibility (CSR)* sehingga membangkitkan rasa kepedulian terhadap sesama.

- d. Melakukan kegiatan training untuk *up grade skill* dan *knowledge* mengenai kepribadian, kepemimpinan, training *soft skill*, *workshop* dan kegiatan seminar-seminar motivasi dan pelatihan profesi.
- e. Melakukan kegiatan yang dapat melibatkan seluruh elemen perusahaan baik karyawan, staf , tenaga pemasaran dan keluarganya seperti acara *family gathering* sehingga selalu terbina kebersamaan dan silaturahmi.

5.3.2 Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik membahas mengenai *entrepreneurship* dan kinerja dapat mengembangkan hasil penelitian ini :

- a. Disarankan menambah studi dengan variabel yang lainnya selain variabel dalam penelitian ini, dan pengaruhnya terhadap kinerja tenaga pemasaran agar hasil dapat digeneralisasi dan lebih umum tidak hanya terbatas pada tenaga pemasaran, tetapi untuk semua karyawan.
- b. Disarankan untuk melakukan penelitian dengan cakupan lebih besar seperti mengukur kinerja organisasi atau perusahaan.
- c. Variabel lainnya yang diduga berpengaruh terhadap kinerja Gibson dkk. (1997) seperti 1) Variabel Individu, yang meliputi kemampuan dan keterampilan (fisik maupun mental), latar belakang keluarga (keluarga, tingkat sosial, dan pengalaman); dan demografi (umur, etnis, jenis kelamin, dan asal usul). 2) Variabel organisasi, yang meliputi sumber daya, kepemimpinan, imbalan, struktur, dan desain pekerjaan. 3) Variabel psikologis, yang meliputi persepsi, sikap, kepribadian, belajar, dan kepuasan kerja. Variabel lainnya yang gaya kepemimpinan, jenjang karier, kedisiplinan, kompensasi, *reward*, dan lain

sebagainya. Untuk membuktikan kebenarannya dapat dilakukan penelitian selanjutnya, sehingga semakin memaksimalkan kinerja karyawan.

