

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dari penelitian studi deskriptif korelasional kontribusi pelaksanaan pelatihan *selling skill* terhadap kinerja karyawan *sales force* PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk., simpulan yang ada pada penelitian ini dapat dijabarkan sebagai berikut.

1. Proses pelaksanaan pelatihan *selling skill* memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Pelaksanaan pelatihan pada penelitian ini memiliki tiga aspek yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Masing-masing aspek ini memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Positif dan signifikan memiliki makna bahwa data yang dikumpulkan benar-benar berhasil membuktikan keterkaitan antara proses pelaksanaan pelatihan *selling skill* dan kinerja karyawan. Selain itu, hubungan positif dan signifikan juga memberikan makna bahwa penelitian ini berhasil mengungkap hubungan antara perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi pelatihan *selling skill* dengan kinerja karyawan sehingga dapat diketahui sumbangan dari sebuah proses pelaksanaan pelatihan *selling skill* terhadap kinerja karyawan *sales force* PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.
 1. Proses pelaksanaan pelatihan *selling skill* pada aspek perencanaan memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan.
 2. Proses pelaksanaan pelatihan *selling skill* pada aspek pelaksanaan memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan.
 3. Proses pelaksanaan pelatihan *selling skill* pada aspek evaluasi memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan.
 4. Besar prediksi kontribusi yang dapat disumbang proses pelaksanaan *selling skill* terhadap kinerja karyawan *sales force* adalah sebesar 78%.

B. Saran

Berdasarkan simpulan diatas, peneliti mencoba memberikan saran bagi *Marketing Academy Telkom Corporate University*, PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. dan karyawan *sales force*:

1. Marketing Academy Telkom Corporate University

Pelaksanaan pelatihan merupakan proses yang kompleks dan melibatkan beberapa komponen di dalamnya. Keharmonisan dari keseluruhan komponennya akan menjadikan sebuah pelatihan yang diselenggarakan lebih efektif dan tepat guna. Pelaksanaan pelatihan yang diselenggarakan oleh *Marketing & CRM Academy* sudah cukup baik dalam perencanaan, pelaksanaan dan evaluasinya, namun sebaiknya pada aspek evaluasi, apabila terdapat pelatihan yang bersifat praktik, maka disediakan bentuk evaluasi yang bersifat praktik pula, tidak hanya evaluasi yang bersifat pengetahuan.

2. PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.

Mengingat besarnya potensi yang dimiliki perusahaan, maka pengembangan sumber daya manusia tentunya perlu terus mendapat perhatian yang cukup besar. Kegiatan pengembangan merupakan salah satu cara agar sumber daya manusia yang ada terus berkembang dan memiliki kemampuan dan kecakapan yang baik guna mewujudkan tujuan perusahaan.

Perusahaan dapat mengoptimalkan bagian *Human Resource* agar dapat lebih memperhatikan kembali setiap unit bisnis bahkan setiap karyawan akan kebutuhan pengembangan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk penyelesaian tugas dan pekerjaan melalui pendekatan yang disesuaikan dengan situasi pekerjaan.

3. Karyawan

Pelatihan *selling skill* telah memberikan manfaat dalam penyelesaian tugas atau pekerjaan *sales force* dalam melakukan penjualan. Melalui adanya pelatihan *selling skill* para *sales force* telah menerapkan siklus *sales force* dan *selling process* yang dibuktikan dengan peningkatan penjualan produk indihome. Pentingnya suatu kegiatan pengembangan oleh perusahaan juga perlu didukung oleh karyawan. Ketika suatu kegiatan pengembangan pada perusahaan senantiasa

didukung oleh karyawan, maka kegiatan pengembangan seperti pelatihan akan berjalan dengan lancar karena seluruh karyawan dapat berpartisipasi dalam kegiatan pelatihan. Diharapkan karyawan terus dapat mengikuti sebuah alur pengembangan sumber daya manusia sebagai bekal dalam pengembangan diri juga cermin dari eksistensi sebuah perusahaan.