

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian ini maka dapat disimpulkan bahwa Komunikasi persuasif memiliki pengaruh positif yang kuat terhadap kinerja karyawan pemasaran MR PT. PI cabang Makassar ditunjukkan dengan nilai $r=0,662$. Semakin tinggi kemampuan komunikasi persuasif karyawan pemasaran MR maka semakin tinggi kinerja karyawan pemasaran MR tersebut.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian diatas, maka peneliti mengajukan beberapa saran, antara lain sebagai berikut:

1. Bagi pihak perusahaan
 - a. Perusahaan hendaknya mengadakan pelatihan kepada karyawan pemasaran MR yang berfokus pada peningkatan kemampuan komunikasi khususnya komunikasi persuasif kepada pelanggan.
 - b. Pada proses rekrutmen pihak perusahaan perlu mempertimbangkan kompetensi atau kemampuan yang dimiliki oleh calon karyawan apakah telah sesuai dengan kompetensi yang seharusnya dimiliki oleh seorang karyawan pemasaran MR.

c. Perusahaan diharapkan mengevaluasi kebijakan mengenai memberikan target jumlah *file* calon karyawan pemasaran MR kepada para *supervisor* dan staf rekrutmen agar proses pencarian MR berfokus kepada pemenuhan karyawan yang berkualitas bukan pemenuhan target calon karyawan baru tanpa mempertimbangkan kualitas kompetensi dari calon karyawan.

2. Bagi karyawan

Disarankan untuk terus berusaha meningkatkan kompetensi komunikasi persuasif agar kinerja dan produktivitasnya terus mengalami peningkatan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya yang tertarik dengan subjek karyawan pemasaran MR dapat melakukan penelitian yang serupa mengenai MR, dapat meneliti diperusahaan yang jumlah karyawan pemasaran MR yang lebih banyak dan dapat mengukur faktor-faktor lain yang mempengaruhi kinerja karyawan pemasaran MR misalnya target penjualan dan sistem insentif. Bagi peneliti selanjutnya juga dapat membuat penelitian eksperimen berupa pelatihan komunikasi persuasif untuk meningkatkan kinerja karyawan MR.