

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel yang dijadikan alat untuk mengukur kinerja karyawan marketing di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan ialah variabel kompetensi, kompensasi, dan motivasi. Namun dalam penelitian ini variabel motivasi sangat mendominasi, hal ini disebabkan karena motivasi merupakan variabel utama dalam menentukan kinerja karyawan.
2. Strategi yang dilakukan PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan dalam meningkatkan kinerja karyawan marketing yaitu dengan memotivasi karyawannya untuk bekerja lebih giat lagi, sebagai contoh menciptakan suasana lebih kekeluargaan, saling membantu ketika ada pekerjaan yang *overload*, saling kerjasama dalam marketing, apa kebutuhan yang paling diperlukan maka dicoba untuk mengatasinya atau memberikan solusinya, apa yang diperlukan dari sarana promosi, misalnya brosur, fasilitas pulsa HP, dan lain-lain dan dengan efisiensi waktu, pemakaian waktu dengan sangat optimal.
3. Kendala PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan dalam meningkatkan kinerja karyawan marketing yaitu kurangnya SDM dan dalam memberikan pelatihan untuk karyawan marketing itu sifatnya yang melakukan kantor pusat, kalau kantor cabang hanya mengusulkan sehingga belum tentu usulannya diterima.

B. Saran

Berdasarkan penelitian ini, penulis menyarankan beberapa hal yaitu :

1. Bagi PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan.
Pihak perusahaan lebih memberikan perhatian terhadap karyawannya

dengan memperhatikan bagaimana kompetensi karyawan, seberapa kompensasi yang layak diberikan, dan serta motivasi yang membangun mengenai marketing kepada karyawan. Serta mengadakan pelatihan untuk meningkatkan kapasitas karyawan.

2. Bagi Karyawan PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan
Harus mampu menyakinkan kepada masyarakat betapa pentingnya pembiayaan di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan, serta lebih sering mempraktekan ilmu marketing dengan cara memasarkan produk-produk di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan.
3. Bagi peneliti selanjutnya
Mengingat penelitian ini berkaitan dengan kinerja karyawan marketing terhadap jumlah pembiayaan, maka diharapkan peneliti selanjutnya bisa melakukan penelitian dengan menggunakan judul yang berhubungan dengan yang sebelumnya. Sehingga penelitian dapat dilakukan secara berkesinambungan.