

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap 22 orang responden mengenai profil komitmen organisasi pada *sales* PT "X" di Bandung, didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Profil komitmen yang paling banyak yaitu profil komitmen yang memiliki *affective commitment* tinggi, *continuance commitment* tinggi, dan *normative commitment* yang tinggi. Profil komitmen yang memiliki *affective commitment* rendah, *continuance commitment* rendah, dan *normative commitment* yang tinggi tidak ada.
2. Karyawan *sales* yang memiliki *normative commitment* yang rendah terdapat pada *sales* yang memiliki masa kerja pada rentang selama 1 bulan- 2 tahun. Hal ini *sales* masih kurang bertanggung jawab penuh pada perusahaan.
3. Karyawan *sales* yang memiliki *affective commitment* yang rendah terdapat pada *sales* yang memiliki masa kerja pada rentang selama 1 bulan – 2 tahun. Hal ini *sales* belum memiliki ikatan emosional yang kuat terhadap perusahaan.
4. Karyawan *sales* yang memiliki *continuance commitment* yang rendah terdapat pada *sales* yang berusia pada rentang 31-54 tahun. Hal ini *sales* merasa bahwa imbalan yang diterimanya belum cukup.

5.2. Saran

5.2.1. Saran Ilmiah

Bagi peneliti lain yang tertarik untuk meneliti mengenai profil komitmen organisasi, disarankan untuk mengembangkan penelitian yang berhubungan dengan komitmen organisasi.

5.2.2. Saran praktis

Ditujukan bagi supervisor *sales* :

1. Memberi perhatian lebih seperti memberikan dorongan dan motivasi kepada *sales*, sehingga *sales* dapat lebih meningkatkan komitmennya terhadap perusahaan.
2. Memberikan *feedback* kepada para *sales*, sehingga *sales* dapat lebih bertanggung jawab dan lebih merasa memiliki kewajiban akan tugasnya di perusahaan.
3. Meninjau kembali imbalan dan fasilitas-fasilitas yang diberikan kepada para *sales*, sehingga *sales* lebih termotivasi untuk lebih komitmen kepada perusahaan.