

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, akan dijabarkan mengenai kesimpulan yang berkaitan dengan hasil penelitian yang telah didapat, serta saran yang dapat diberikan bagi para peneliti lain yang tertarik untuk melakukan penelitian yang sejenis dengan penelitian ini.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data yang dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. *Optimism* memiliki hubungan yang positif dan signifikan dengan *work performance*, dengan tingkat keeratan hubungan tergolong tinggi dan hubungan berjalan secara searah. Artinya semakin optimis seseorang maka akan memiliki *work performance* yang semakin tinggi, begitu juga sebaliknya.
2. *Work performance* memiliki hubungan dengan data demografis dari *sales*. Hal tersebut terlihat dari *work performance* memiliki hubungan yang positif dan signifikan dengan lama usia kerja dengan tingkat keeratan yang tergolong tinggi dan berjalan searah. *Work performance* juga memiliki hubungan positif dan signifikan dengan usia yang memiliki tingkat keeratan tergolong sedang dan berjalan searah.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Teoritis

1. Penelitian kali ini dilakukan pada populasi yang relatif kecil karena keterbatasan responden yang dimiliki. Hal ini merupakan kelebihan, tetapi sekaligus menjadi kelemahan utama dalam pengolahan statistik hasil penelitian. Bagi peneliti lain yang ingin mereplikasi penelitian ini sebaiknya memilih populasi yang jumlahnya lebih besar untuk meningkatkan kualitas data yang diolah secara statistik.
2. Penelitian selanjutnya juga dapat memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi khususnya terhadap variabel *work performance*. Sehingga dapat terlihat seberapa kuatkah korelasi antara faktor-faktor yang mempengaruhi dengan *work performance*.

5.2.2 Saran Praktis

1. Bagi para *sales* khususnya yang masih tergolong pesimis disarankan untuk dapat mengembangkan sikap *optimism* dalam dirinya terutama saat menghadapi situasi sulit dalam pekerjaannya sebagai seorang *sales*. Dengan menerapkan model ABCDE yang dikembangkan oleh Seligman, dkk, 2006. Hal ini dilakukan dalam bentuk pelatihan bagi *sales*.
2. Bagi perusahaan terkait, disarankan saat memberikan training kepada *sales* disisipkan juga materi mengenai peranan dan pentingnya *optimism* bagi para *sales*. Khususnya dalam proses menjual yang menjadi pekerjaan sehari-hari mereka.