

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, peneliti memperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Komponen komitmen organisasi pada Anggota *Multi Level Marketing Level Distributor Manager* di PT “X” yang paling dominan adalah *affective commitment*.
2. Dominansi komponen komitmen organisasi dominan urutan kedua pada Anggota *Multi Level Marketing Level Distributor Manager* di PT “X” adalah *continuance commitment*.
3. Dominansi komponen komitmen organisasi dominan urutan ketiga pada Anggota *Multi Level Marketing Level Distributor Manager* di PT “X” adalah *normative commitment*.
4. Mayoritas anggota *Multi Level Marketing Level Distributor Manager* di PT “X” yang memerlihatkan dominansi komponen komitmen baik *affective commitment*, *continuance commitment* maupun *normative commitment* menyatakan bahwa struktur organisasi di PT. “X” sudah baik, tantangan pekerjaan juga sudah puas dan memiliki hubungan yang baik dengan sesama rekan kerja ataupun atasan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan:

5.2.1 Saran Teoritis

Disarankan kepada peneliti yang tertarik untuk meneliti mengenai dominansi komponen komitmen organisasi untuk meneliti faktor-faktor pendukung apakah yang paling berperan dalam mendorong berkembangnya komitmen tertentu pada anggota organisasi.

5.2.2 Saran Praktis

1. Disarankan kepada *Director* di PT. "X" untuk memberikan pelatihan-pelatihan khusus bagi para anggota untuk meningkatkan kualitas bekerja sehingga komponen *normative commitment* dapat berkembang.
2. Disarankan kepada *Director* di PT. "X" untuk memastikan kesejahteraan hidup anggota sehingga anggota akan tetap bertahan di PT."X" dan akan merasa kerugian yang sangat besar apabila meninggalkan PT. "X". Dengan demikian komponen *continuance commitment* dapat berkembang.
3. Disarankan kepada *Director* di PT. "X" untuk tetap memertahankan hubungan baik yang sudah terjalin dengan sesama anggota, agar mendukung anggota untuk mengembangkan *affective commitment* terhadap PT. "X".

4. Disarankan kepada Anggota *Multi Level Marketing Level Distributor Manager* di PT “X” untuk lebih sering mengadakan kegiatan-kegiatan kebersamaan untuk mengembangkan *affective commitment* yang diperlihatkan oleh sebagian besar anggota.

