

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, diperoleh gambaran mengenai efektivitas gaya kepemimpinan *manager marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta dengan simpulan sebagai berikut :

1. Sebagian besar karyawan *marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta mempersepsi gaya kepemimpinan yang diterapkan oleh *manager marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta tidak efektif.
2. Sebagian besar karyawan *marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta mempersepsi gaya kepemimpinan yang diterapkan oleh *manager marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta sudah fleksibel.
3. Gaya kepemimpinan yang paling sering diterapkan oleh *manager marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta adalah gaya kepemimpinan *delegating*.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Teoritis

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai efektivitas gaya kepemimpinan *manager marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta, maka saran teoritis yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan dengan meneliti level perkembangan karyawan *marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta dan

faktor yang memengaruhi persepsi karyawan *marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta agar dapat semakin memperkaya hasil penelitian.

3.2.2 Saran Praktis

1. Bagi pimpinan cabang Bank “X” Cabang “X” Jakarta, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan upaya-upaya untuk dapat meningkatkan kemampuan kepemimpinan *manager marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta sehingga dapat membawa dampak positif bagi setiap karyawan dibawahnya.
2. Bagi *manager marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta, hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengetahui bahwa efektivitas kepemimpinan merupakan hal yang penting dalam menjalankan jabatannya sehingga *manager marketing* Bank “X” Cabang “X” Jakarta dapat mengoreksi diri untuk semakin meningkatkan kualitas kepemimpinannya.

