

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada *sales marketing* perusahaan mobil merek X di *dealer* pusat kota Bandung, dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Hampir seluruh *sales marketing* perusahaan mobil merek X di *dealer* pusat kota Bandung memiliki derajat *Resilience at Work* yang tinggi.
2. *Sales marketing* perusahaan mobil merek X di *dealer* pusat kota Bandung yang memiliki derajat *Resilience at Work* yang tinggi juga memiliki derajat aspek *Attitudes* dan *Skills* yang tinggi pula, yaitu berupa *Commitment*, *Control*, dan *Challenge* serta *Transformational Coping* dan *Social Support*.
3. Hanya terdapat dua orang *sales marketing* perusahaan mobil merek X di *dealer* pusat kota Bandung yang memiliki derajat *resilience at work* yang rendah. Meskipun derajat aspek *Attitudes* yang dimilikinya tinggi, akan tetapi *resilience at work* tetap dikatakan rendah karena dua orang *sales marketing* tersebut memiliki derajat *social support* yang rendah.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Teoritis

1. Bagi peneliti lain diharapkan dapat melakukan penelitian lebih lanjut dengan menghubungkan antara *Resilience at Work* dengan kesiapan kerja dari *sales marketing*.

5.2.2 Saran Praktis

1. Sehubungan dengan hasil yang diperoleh bahwa hampir seluruh *sales marketing* perusahaan mobil merek X di *dealer* pusat kota Bandung memiliki derajat *Resilience at Work* yang tinggi, maka pihak *dealer* pusat mobil merek X kota Bandung disarankan untuk tetap memertahankan cara pengembangan *resilience at work* pada *sales marketing* sehingga cara tersebut masih dapat digunakan untuk mempersiapkan *sales marketing* yang baru.
2. Pihak *dealer* pusat perusahaan mobil merek X di kota Bandung juga disarankan dapat menjadikan *dealer*-nya sebagai contoh bagi *dealer* lain untuk melakukan pengembangan *resilience at work* pada *sales marketing*-nya.