

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka diperoleh suatu gambaran mengenai tipe *Explanatory Style* pada karyawan sales *dealer* mobil PT. "X" di Kota Bandung dengan kesimpulan sebagai berikut:

1. Sebagian besar responden karyawan sales *dealer* mobil PT. "X" di Kota Bandung memiliki *pessimistic explanatory style*.
2. Karyawan sales *dealer* mobil PT. "X" di Kota Bandung yang termasuk *optimistic explanatory style* memiliki skor optimis tertinggi pada dimensi *permanence* dan memiliki skor pesimis tertinggi pada dimensi *pervasiveness* dan *personalization* dalam *good situation*.
3. Karyawan sales *dealer* mobil PT. "X" di Kota Bandung yang termasuk *optimistic explanatory style* memiliki skor optimis tertinggi dan skor pesimis tertinggi pada dimensi *pervasiveness* dalam *bad situation*.
4. Karyawan sales *dealer* mobil PT. "X" di Kota Bandung yang termasuk *pessimistic explanatory style* memiliki skor optimis tertinggi pada dimensi *pervasiveness* dan memiliki skor pesimis tertinggi pada dimensi *permanence* dalam *good situation*.
5. Karyawan sales *dealer* mobil PT. "X" di Kota Bandung yang termasuk *pessimistic explanatory style* memiliki skor optimis tertinggi pada dimensi *personalization* dan memiliki skor pesimis tertinggi pada dimensi *permanence* dalam *bad situation*.
6. Sebagian besar karyawan sales *dealer* PT. "X" di Kota Bandung yang optimis, ketika dihadapkan dengan situasi yang buruk, mereka akan menjadi pesimis.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Teoritis

1. Bagi peneliti lain dapat melakukan penelitian mengenai *explanatory style* pada perusahaan lain.
2. Peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan modifikasi alat ukur sesuai dengan konteks yang dialami oleh responden.
3. Bagi peneliti lain selanjutnya yang ingin melakukan penelitian mengenai *explanatory style* ini bisa mencoba untuk lebih mendalami penelitian mengenai data penunjang agar dapat menjangkau faktor-faktor lain yang bisa mempengaruhi *explanatory style*.

5.2.2 Saran Praktis

Mengingat sebagian besar karyawan sales *dealer* mobil PT. "X" di Kota Bandung ini memiliki *pessimistic explanatory style*, maka peneliti menyarankan kepada pihak *dealer* atau HRD untuk mengadakan program pembinaan dan pengembangan diri agar karyawan dapat lebih yakin serta percaya diri terhadap kemampuan yang dimiliki dalam menghadapi kehidupan, terutama dalam menjalankan aktivitas dalam bekerja. Hal ini dapat dilakukan melalui konseling dengan HRD atau mengadakan *training*.