

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengolahan data dan pembahasan mengenai komponen komitmen organisasi pada anggota MLM level *distributor* terhadap perusahaan “X” di kota Bandung, dapat disimpulkan bahwa:

1. Sebagian anggota level distributor memiliki *affective commitment* yang kuat. Hal ini menunjukkan bahwa anggota MLM level *distributor* bergabung di perusahaan “X” karena mereka menginginkannya (*want to do*). Para anggota level *distributor* sering melibatkan diri dengan mengikuti kegiatan training dasar atau pertemuan grup untuk dapat lebih mengenal perusahaan baik produk maupun bisnisnya dan anggota level *distributor* menyenangi keanggotaannya selama berada di perusahaan MLM “X” sehingga semakin menumbuhkan dan menguatkan kelekatan emosional anggota level *distributor* terhadap perusahaan MLM “X”.
2. Sebagian besar anggota level *distributor* memiliki *continuance commitment* yang lemah. Hal ini menunjukkan anggota level *distributor* merasa tidak adanya kerugian apabila meninggalkan perusahaan MLM “X” karena memiliki banyak alternatif pekerjaan di tempat lain, adanya ketidakpuasan bonus dan merasa menyia-nyaiakan

sesuatu yang berharga baginya dalam hal waktu, usaha dan uang ketika menjalankan bisnis MLM "X".

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil pengolahan data dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya maka peneliti mengajukan beberapa saran, yaitu:

5.2.1 Saran Untuk Penelitian Lanjutan

1. Bagi peneliti lain dapat melakukan penelitian lanjutan pada perusahaan MLM "X" terhadap sampel dengan level yang lebih tinggi untuk mengetahui bagaimana perkembangan komponen komitmen organisasi yang dimiliki pada anggota level yang lebih tinggi.

5.2.2 Saran Gunalaksana

1. Sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi bagi perusahaan untuk mengetahui gambaran komponen komitmen organisasi yang dimiliki anggota level *distributor* sehingga perusahaan dapat mengembangkan dan menumbuhkan komponen *continuance commitment* yang lemah. Dalam hal kegiatan pelatihan (training dasar atau seminar), perusahaan dapat menyediakan para trainer yang mampu memberikan materi-materi training dengan lebih jelas atau menarik sehingga dapat dipahami dan dimengerti dengan mudah oleh para anggota level *distributor*. Dengan demikian, para anggota level *distributor* merasa tidak menyia-nyiakan waktu, uang atau usaha yang sudah dikeluarkan untuk mengikuti kegiatan pelatihan atau pertemuan di perusahaan "X".

2. Sebagai masukan bagi perusahaan agar dapat menyampaikan informasi kepada para *upline* untuk dapat mendampingi anggota level *distributor* ketika mengikuti pelatihan atau training di perusahaan MLM “X”.
3. Sebagai masukan bagi perusahaan agar dapat mengoptimalkan *affective commitment* dengan kegiatan-kegiatan pelatihan yang menumbuhkan sosialisasi antara anggota level *distributor* dengan anggota yang atau dengan *upline* sehingga semakin menguatkan keterikatan emosi di perusahaan MLM “X”.