

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap 28 orang responden mengenai *Organizational Commitment* pada sales PT"X" di Bandung, didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Sales-sales PT"X" di Bandung memiliki 28,6% *Affective Commitment*, 21,4% *Continuance Commitment*, dan 50% *Normative Commitment*.
2. Pada sales-sales PT "X" di Bandung, *Normative Commitment* merupakan komponen *Organizational Commitment* dominan yang dimiliki sales-sales di PT "X" di Bandung. Mereka menyadari kewajiban atas tugas dan tanggung jawab yang telah diberikan oleh perusahaan tempat mereka bekerja. Mereka berusaha mengupayakan pencapaian target dan menganggap tugas-tugas yang diberikan sebagai tanggung jawab yang harus dilaksanakan dan diupayakan pengerjaannya semaksimal mungkin.
3. Sales-sales yang mengetahui kejelasan tugas dan tantangan tugas yang diberikan perusahaan padanya memiliki *Normative Commitment* yang tinggi.
4. 50 % sales yang mendapatkan fasilitas dalam pekerjaannya di PT "X" menunjukkan *Continuance Commitment* yang tinggi.

5. *Sales* dengan usia 30-45 tahun lebih banyak memiliki *Continuance Commitment*.
6. *Sales* yang memiliki lama kerja >1 tahun memiliki *Affective Commitment* dan *Continuance Commitment* yang tinggi.

5.2. Saran

Berdasarkan pembahasan penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, maka peneliti mengajukan beberapa saran, yaitu:

1. Saran Penelitian Lanjutan

Disarankan kepada peneliti lain untuk meneliti lebih lanjut mengenai Hubungan *Organizational Commitment* dengan produktivitas kerja pada karyawan.

2. Saran Guna Laksana

- Hasil ini diharapkan dapat mendorong *sales* PT "X" di Bandung untuk lebih memperhatikan *Organizational Commitment* tempat mereka bekerja sehingga dapat lebih efektif dalam menjalankan pekerjaannya. Selain itu, proses kerja yang dialami selama bekerja di perusahaan PT "X" akan mampu memberikan peningkatan pengembangan diri bagi para *sales* PT "X" sehingga mampu mengalami peningkatan *Organizational Commitment* di tempat mereka bekerja.

- Bagi pihak perusahaan, diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai *Organizational Commitment* yang dimiliki oleh para *sales* serta faktor-faktor yang mempengaruhinya, sehingga pihak perusahaan dapat membenahi kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan dan melengkapi sarana dan prasarana yang mendukung sehingga mampu menunjang peningkatan *Organizational Commitment* pada *sales*, misalnya: menyediakan fasilitas yang mendukung dalam pekerjaan mereka, memberikan imbalan atau gaji yang sesuai bagi para *salesnya*..