

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini akan diuraikan kesimpulan dan saran penelitian yang dilakukan terhadap 12 *salesman* di PT “X” Bandung. Berikut ini akan dipaparkan lebih lanjut kesimpulan dan saran yang diperoleh dari penelitian tersebut.

5.1 Kesimpulan

1. Terdapat hubungan yang sangat rendah antara kongruensi tipe kepribadian dan tipe lingkungan kerja *enterprising*, *social*, *conventional* dengan *performance* pada *salesman* di PT “X” Bandung.
2. Tingkat *performance* tinggi yang dihasilkan oleh seluruh *salesman*, antara lain didukung oleh faktor kemampuan atau *ability*, yaitu memiliki kemampuan menjual atau memasarkan produk. Kemudian didukung oleh faktor kemauan atau *motivation*, dimana *salesman* merasa tertantang atau terdorong untuk mengatasi kesulitan yang ditemui pada saat bekerja. Terakhir didukung oleh faktor kesempatan atau *opportunity*, dimana tempat *salesman* memasarkan produk memiliki peluang besar untuk menjual dan memasarkan produk perusahaan.

5.2 Saran

1. Bagi peneliti lain hendaknya melakukan penelitian lebih lanjut mengenai hubungan antara kongruensi tipe kepribadian dan tipe lingkungan kerja diluar/selain *enterprising, social, conventional* dengan *performance*, agar dapat diketahui lebih jelas tentang hubungan antara kongruensi tipe kepribadian dan tipe lingkungan kerja dengan *performance*.
2. Bagi peneliti lain hendaknya juga melakukan penelitian lebih lanjut mengenai hubungan antara kongruensi tipe kepribadian dan tipe lingkungan kerja *enterprising, social, conventional* dengan *performance* pada populasi yang berbeda.