

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **V.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil yang didapat pada penelitian yang dibantu dengan menggunakan *Software* SPSS 26 dan memperoleh analisis data serta pembahasan yang sebelumnya sudah dijabarkan serta dijelaskan mengenai pengaruh budaya organisasi dan stres kerja terhadap kinerja *sales* PT Infomedia Nusantara di kota Depok, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Budaya organisasi berpengaruh terhadap kinerja. Hal tersebut terlihat berdasarkan budaya yang dimiliki oleh perusahaan mendukung para *sales* dalam bekerja, baik dari segi peraturan yang dimiliki perusahaan untuk para *sales* agar lebih disiplin dan maksimal dalam bekerja, nilai-nilai yang dimiliki oleh perusahaan, hingga pelaksanaan hari penting yang dapat meningkatkan loyalitas serta kerjasama antar *sales*. Dengan memahami, meyakini, dan mengimplementasikan budaya yang dimiliki oleh perusahaan, maka hal tersebut dapat membantu para *sales* untuk lebih baik lagi dan lebih maksimal lagi dalam melaksanakan tugasnya. Sehingga dalam hal ini budaya organisasi memiliki pengaruh terhadap kinerja *sales* PT Infomedia Nusantara di kota Depok.
- b. Stres kerja berpengaruh terhadap kinerja. Hal tersebut terlihat dari tingkat stres yang dialami oleh para *sales* yang bersifat positif yang dimana beban kerja, sikap atasan, waktu kerja, konflik, dan komunikasi yang dirasakan serta dialami membuat para *sales* bersemangat mencapai target, lebih maksimal dan efektif lagi dalam bekerja, serta mempererat kerjasama antar *sales*. Dengan adanya tingkat stres yang dimiliki *sales* bersifat positif, maka kinerja yang dihasilkan oleh *sales* dapat maksimal walaupun dikondisi sulit seperti ini akibat *Pandemic Covid-19* tidak mematahkan semangat kerja dan menurunkan performa para *sales* dalam mencapai target. Sehingga pada

subjek penelitian stres kerja memiliki pengaruh terhadap kinerja *sales* PT Infomedia Nusantara di kota Depok.

- c. Budaya organisasi dan stres kerja secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kinerja. Hal terlihat berdasarkan dari kedua variabel yang saling mempengaruhi terhadap kinerja. Sehingga dapat membuktikan bahwa variabel budaya organisasi dan stres kerja secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap kinerja *sales* PT Infomedia Nusantara di kota Depok.

## V.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan pada penelitian yang telah dijabarkan, terdapat sejumlah saran yang dapat diberikan oleh peneliti baik terhadap pembaca maupun organisasi yang dipilih sebagai objek penelitian ini, beberapa saran diantaranya sebagai berikut:

- a. Aspek teoritis

Untuk penelitian selanjutnya, apabila terdapat keinginan untuk melaksanakan penelitian dengan objek yang sama, maka disarankan agar bisa menambahkan jumlah variabel atau menggunakan variabel lain selain budaya organisasi atau stres kerja. Diharapkan juga penelitian berikutnya dapat menggali lebih dalam mengenai apa saja yang berguna dalam perkembangan organisasi serta penggunaan sampel yang lebih banyak lagi dan tidak hanya berfokus pada satu kota saja melainkan mengambil satu regional.

- b. Aspek Praktis

1. Peneliti dapat menyarankan agar pihak PT Infomedia Nusantara mempertahankan sikap para *sales* yang sudah mengikuti norma-norma yang ada di dalam perusahaan. Dengan mempertahankan hal tersebut, maka dapat membantu *sales* untuk lebih disiplin serta baik lagi dalam bekerja. Selain itu diharapkan untuk PT Infomedia Nusantara dapat

- meningkatkan hal-hal terkait acara peringatan hari-hari penting agar dapat meningkatkan loyalitas, kerja sama, serta komunikasi yang baik.
2. Peneliti menyarankan untuk pihak manajemen PT Infomedia Nusantara agar lebih memerhatikan lebih lanjut terkait tingkat stres yang dialami oleh para *sales* serta hal-hal yang dapat menyebabkan stress seperti komunikasi. Dengan mempertahankan komunikasi yang baik serta sudah dimiliki oleh para *sales* baik itu antar *sales* maupun antara atasan, maka hal tersebut dapat memudahkan pekerjaan jika komunikasi terjalin dengan baik. Selain itu selaku pihak manajemen perusahaan juga mampu untuk dapat meningkatkan kepekaan terhadap beban yang diberikan untuk para *sales*, karena jika beban kerja diberikan secara berlebihan maka akan menimbulkan stres yang bersifat negative bagi *sales*. Hal tersebut harus benar-benar diperhatikan agar *sales* tidak mengalami stres kerja yang negative seperti penambahan beban dan waktu kerja yang tidak berlebihan, pimpinan yang terbuka serta mampu memberikan perintah dan saran yang logis, menjaga komunikasi yang lancar antar atasan maupun sesama *sales*.