

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Dari hasil pembahasan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Stres positif karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia cukup baik dalam mengelola stres positifnya dikaitkan dengan komitmen, impian, dan kejelasan tujuan karyawan misalnya keinginan membeli rumah, mobil, berwisata ke luar negeri atau membuka usaha sendiri.
2. Kinerja karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia ditinjau dari faktor-faktor kecepatan kerja, beban kerja, kompleksitas kerja dan tanggung jawab kerja sudah cukup baik.
3. Peranan faktor stres positif dalam peningkatan kinerja karyawan sales marketing PT. Infopromo Citisetia ditinjau dari impian dan kejelasan tujuan karyawan berpengaruh terhadap kesejahteraan, komitmen, *engagement*, serta *performance*. Semakin banyak nasabah yang di *approve* maka insentif sales marketing semakin banyak pula, sehingga kesejahteraan karyawan makin meningkat.

B. Saran

1. Untuk meningkatkan kinerja karyawan, maka disarankan perusahaan lebih memperhatikan kesehatan karyawan sales marketing dengan memberikan bonus tambahan/insentif tambahan.
2. Untuk menumbuhkan kepercayaan dan lebih dikenal masyarakat luas, maka disarankan untuk menambahkan promo-promo misalnya memperbanyak kerjasama dengan butik-butik ternama, *online shop* atau memberikan *merchandise-merchandise* sehingga calon nasabah lebih tertarik untuk *apply*.
3. Untuk menghasilkan karyawan yang berkompeten, disarankan mengadakan *workshop* untuk menambah pengetahuan serta wawasan agar karyawan sales marketing semakin siap dan mampu bersaing dengan perusahaan lain.