

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data, pengujian hipotesis, analisis dan pembahasan hasil penelitian, Maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Kompensasi (X1) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja (Y)
2. Employee Engagement (X2) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja (Y)
3. Konflik Kerja (X3) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja (Y)
4. Kompensasi (X1), Employee Engagement (X2), Konflik Kerja (X3) berpengaruh terhadap Kinerja (Y).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dalam usaha meningkatkan kinerja karyawan dibagian pemasaran PT Axa Financial Bandar Lampung pada agar dapat memperhatikan faktor kompensasi, Employee Engagement dan konflik kerja.

1. Dengan adanya pengaruh kompensasi, employee engagement dan konflik terhadap kinerja karyawan pemasaran di PT. Axa Fiancial Bandar Lampung, di dapatkan hasil bahwa kompensasi memiliki pengaruh yang paling tinggi diantara variabel lainnya. Maka, dengan memberikan kompensasi yang maksimal dapat memotivasi para karyawan agar bersemangat dalam menjalankan pekerjaannya sehingga membuat karyawan dapat bekerja secara efektif dan efisien.
2. Acuan untuk meningkatkan kinerja karyawan pemasaran PT. Axa Financial dapat dilakukan dengan meningkatkan *Needs* (Kebutuhan) seperti kebutuhan manusia berjenjang kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan untuk rasa memiliki, kebutuhan akan harga diri

dan kebutuhan mengaktualisasi diri. *Job Design* (Desain pekerjaan) seperti kepuasan kerja, rotasi kerja dan bekerja sesuai dengan kemampuan dan keahlian. *Satisfaction* (Kepuasan) seperti hak pegawai untuk saling menghormati dan memotivasi terhadap berbagai segi pekerjaan seseorang. *Equity* (Keadilan) seperti hak untuk mendapatkan keadilan dan kejujuran dari atasan. *Goal Setting* (Penetapan tujuan) seperti hak yang diusahakan untuk mencapai keinginan dari setiap karyawan PT. Axa Financial.