

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan dan penelitian serta pengujian hipotesis yang dilakukan sebagaimana telah diuraikan sebelumnya maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil uji hipotesis bahwa komitmen berpengaruh negatif terhadap perputaran karyawan pada PT Indo Metro Surya Andola Kota Metro.
2. Hasil uji hipotesis bahwa kompensasi berpengaruh negatif terhadap perputaran karyawan pada PT Indo Metro Surya Andola Kota Metro.
3. Hasil uji hipotesis bahwa konflik berpengaruh positif dan signifikan terhadap perputaran karyawan pada PT Indo Metro Surya Andola Kota Metro.
4. Hasil uji hipotesis terdapat pengaruh positif dan signifikan komitmen, kompensasi dan konflik terhadap perputaran karyawan pada PT Indo Metro Surya Andola Kota Metro.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan lalu penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan komitmen karyawan, alangkah baiknya perusahaan memperhatikan kesejahteraan karyawan, baik kesejahteraan fisik, yang meliputi tempat kerja yang nyaman, serta penghargaan yang layak dan kesejahteraan psikologis, yang meliputi dukungan dari pimpinan, dan promosi jabatan.
2. Perusahaan sebaiknya menerapkan sistem kompensasi yang tepat dengan melihat aspek-aspek yang ada di sistem kompensasi finansial dan kompensasi non finansial seperti gaji, bonus, tunjangan, pengembangan diri, dan lingkungan kerja. Dengan melihat apakah karyawan sudah merasa puas dengan kompensasi finansial dan non finansial yang diberikan perusahaan.
3. Perlu dilakukan upaya pencegahan konflik antar karyawan. PT Indo Metro Surya Andola harus lebih tanggap dalam upaya pengelolaan konflik yang belum terjadi ataupun sudah terjadi, serta menjalin silaturahmi dan hubungan baik antar karyawan maupun atasan untuk meminimalisir angka turnover pada karyawan.

4. Kedepannya diharapkan PT Indo Metro Surya Andola Kota Metro semakin baik dalam manajemen sumber daya manusia, mengelola asset, membimbing anggota dalam organisasi, memberikan pelatihan dan manajemen pemasaran produk, agar dapat menghadapi persaingan yang semakin ketat.