BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1) Motivasi Karyawan marketing di Bank Bukopin Semarang Cabang Pandanaran pada ketegori tinggi. Motivasi karyawan dilihat dari tiga kebutuhan yaitu Kebutuhan berprestasi, Kebutuhan afiliasi, dan Kebutuhan kekuasaan.

2) Tidak ada motivasi yang dominan dari karyawan marketing di Bank Bukopin Semarang Cabang Pandanaran karena tidak memiliki selisih yang cukup jauh terkait dengan tiga kebutuhan, artinya kebutuhan motivasi tersebut sama-sama menjadi kebutuhan utama.

3) Upaya yang telah dilakukan oleh Bank Bukopin Semarang Cabang Pandanaran telah melakukan training, briefing dan penilaian kerja untuk memenuhi kebutuhan berprestasi karyawan. Outbond, makan bersama, outing, bukopin peduli, bukopin club, dan makan bersama untuk memenuhi kebutuhan afiliasi, kesempatan promosi jabatan untuk memenuhi kebutuhan kekuasaan, artinya Bank Bukopin telah melakukan upaya- upaya untuk memenuhi tiga kebutuhan motivasi tersebut

5.2. Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian, secara keseluruhan motivasi kerja karyawan marketing Bank Bukopin dikategorikan tinggi, oleh karena itu perusahaan membutuhkan pengelolaan motivasi. Hal ini bertujuan menjaga dan meningkatkan motivasi menjadi maksimal adalah sebagai berikut :

1) Mempertahankan motivasi karyawan bank Bukopin yang sudah tinggi dengan tetap melaksanakan training , mengadakan acara seperti makan bersama akhir tahun untuk menjaga hubungan antar karyawan dan memberi bonus dan kesempatan promosi jabatan bagi yang berprestasi tinggi.

2) Menciptakan suasana kerja yang menyenangkan dan nyaman sehingga karyawan merasa betah untuk bekerja dan motivasi yang sudah tinggi tetap terjaga

3) Memberikan reward berupa barang ataupun uang untuk meningkatkan motivasi karyawan agar dapat mencapai target perusahaan dan prestasi karyawan.