**BAB V**

**SIMPULAN DAN SARAN**

1. **Simpulan**

Kesimpulan yang diperoleh sebagai hasil pengolahan data pengaruh beban kerja dan stres kerja terhadap *turnover intention* pada *salesman power* PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM), maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil uji T dinyatakan bahwa beban kerja tidak memiliki cukup bukti berpengaruh secara parsial terhadap *turnover intention salesman power* pada PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM), sehingga hipotesis pertama (H1) yang diajukan tidak terbukti.
2. Berdasarkan hasil uji T dinyatakan bahwa stres kerja memiliki pengaruh secara parsial terhadap *turnover intention* *salesman power* pada PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM), sehingga hipotesis kedua (H2) yang diajukan terbukti.
3. **Saran**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka terdapat beberapa hal yang disarankan sebagai berikut:

1. PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) perlu memperhatikan beban kerja yang dimiliki oleh *salesman power*, terutama pada pernyataan “Saya merasa jumlah karyawan yang ada saat ini sudah cukup untuk menangani pekerjaan yang ada” yang termasuk dalam indikator kondisi pekerjaan, karena memiliki nilai rata-rata terendah. PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) dapat menambah jumlah tenaga kerja yang dinilai kurang jumlahnya untuk menangani pekerjaan yang ada agar dapat mengurangi beban kerja *salesman power.*
2. PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) perlu memperhatikan stres kerja yang dimiliki *salesman power*, terutama pada pernyataan “Saya merasa lelah setelah bekerja seharian” karena memiliki nilai rata-rata tertinggi. PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) diharapkan dapat memberikan karyawisata kepada *salesman power* atau mengubah jadwal kerja menjadi sistem *shift* agar dapat mengurangi stres kerja *salesman power*.
3. Penelitian selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain atau metode penelitian lain yang dapat mempengaruhi *turnover intention salesman power,* mengingat hasil koefisien determinasi sebesar 26% dan sisanya 74% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.