

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dengan melihat hasil penelitian yang telah dibahas, maka dapat kita tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil olahan data pada tabel 4.9 menunjukkan besaran koefisien regresi X (Spiritual Quotient) dari perhitungan linier sederhana didapat nilai 0,483 artinya apabila adanya peningkatan X (Spiritual Quotient) maka Y (produktifitas kerja) akan meningkat sebesar 0,483 . Sedangkan hasil *R square (koefisien determinasi)* variasi perubahan y dipengaruhi oleh perubahan X 43,1% sedangkan sisanya 56,9% dipengaruhi faktor lain.
2. Variabel Spiritual Quotient (X) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap produktifitas kerja di PT. Media Promosi Citratama Berdasarkan hasil t_{hitung} sebesar 5,367 dengan probabilitas sebesar 0,000. Nilai Nilai probabilitas tersebut lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) dengan demikian H_0 ditolak dan menerima H_1 . Jadi dapat dikatakan bahwa ada pengaruh antara Spiritual Quotient terhadap produktifitas kerja.
3. Dengan melihat tabel 4.8 mendapatkan nilai *constant* sebesar 15,816 dan TOT X sebesar 48,3% sehingga didapat persamaan regresi sebagai berikut:

Persamaan regresi yang terbentuk : $\hat{Y} = 15,816 + 0,483 X$, artinya :

1. Apabila X (Spiritual Quotient) bernilai 0 maka Y (Produktifitas Kerja) mempunyai nilai sebesar 15,816. Dalam hal ini meskipun seseorang tidak memiliki Spiritual Quotient tetapi tetap memiliki produktifitas dikarenakan faktor lain yang tidak teridentifikasi dalam penelitian.
2. Apabila X (Spiritual Quotient) naik 1 satuan maka Y (Produktifitas Kerja) akan naik sebesar 48,3% satuan. Hal ini menunjukkan semakin tinggi Spiritual Quotient maka produktifitas kerja seseorang juga akan semakin tinggi.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi PT. Media Promosi Citratama

Hendaknya senantiasa meningkatkan keragaman jasa promosi yang baru (*up to date*) secara lengkap baik dalam merk maupun kualitas.

Mengenai promosi supaya lebih menarik perlu adanya kreatifitas, inovasi dan atraktif dalam menyajikannya di media-media terkait agar pelanggan tidak merasa jenuh. sesuai keragaman teknologi melalui pemanfaatan Social Media.

2. Bagi Karyawan

Hendaknya selalu tanggap dengan segala kebutuhan klien serta lebih cepat dan tepat, baik dalam memberikan bantuan yang dibutuhkan, khususnya untuk klien-klien yang kesulitan dalam mencari produk jasa

yang diinginkan agar mereka mendapatkan kepuasan atas jasa yang dibelinya dan akan kembali untuk melakukan transaksi ulang.

3. Bagi Peneliti selanjutnya

Hendaknya untuk memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan klien dalam melakukan transaksi.

5.3 Penutup

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena dengan rahmat, taufiq dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis sadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan koridor ideal, dikarenakan keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari pembaca sebagai masukan bagi penulis demi kesempurnaan skripsi ini sehingga menjadi lebih sempurna dan bermanfaat.

Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis pada khususnya. *Amin.*