BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan analisis data teknik statistic analisis regresi linier beganda hasil uji korelasi variable *self efficacy* diperoleh nilai t = 2.586 pada p = 0.001 (p < 0.05), sehingga hipotesis penelitian diterima, yaitu ada hubungan positif signifikan antara *self efficacy* dengan *job performance* broker properti. Hasil uji korelasi pada variabel iklim organisasi memiliki koefisien korelasi sebesar t = 5.468 pada p = 0.000 (p < 0.05) sehingga hipotesis penelitian diterima, yaitu ada hubungan positif yang signifikan antara iklim organisasi dengan *job performance* pada broker properti di Jawa Timur.

Berdasarkan hasil analisis data diperoleh harga koefisien F = 32.997 dengan nilai signifikansi p = 0.000 (p <0.05) sehingga *self efficacy* dan iklim organisasi secara bersama-sama memiliki hubungan yang signifikan dengan *job performance.* Hasil tersebut menunjukan bahwa hipotesis penelitian terbukti. Semakin tinggi *self efficacy* dan iklim organisasi maka akan semakin tinggi *job performance* pada broker, sedangkan semakin rendah *elf efficacy* dan iklim organisasi, maka semakin rendah *job performance* pada broker properti. Sumbangan efektif yang diberikan oleh variabel *self efficacy* sebesar 11,20% sedangkan untuk iklim organisasi, sumbangan efektifnya sebesar 30,32%, sehingga dapat dikatakan bahwa kedua variabel tersebut memberikan sumbangan, namun iklim organisasi sedikit lebih banyak memberikan sumbangan efektif dibandingkan dengan faktor internal yaitu, *self efficacy.*

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka peneliti mengemukakan beberapa saran untuk kepentingan pengembangan penelitian yang selanjutnya dan untuk kepentingan praktis yaitu sebagai berikut ini :

1. Bagi pimpinan/ *principal* broker properti di Jawa Timur untuk mengikutikan para brokernya kedalam program pengembangan diri untuk meningkatkan kompetensi, misalnya mengikutkan para broker pada training di LSP BPN (lembaga sertifikasi profesi – broker properti nasional) sehingga broker memiliki kepercayaan diri yang lebih karena profesionalisme yang dimiliki serta kompetensi yang sesuai dengan tuntutan pengembang, *vendor*, atau pembeli. Karena, sejatinya broker properti dapat dipercaya baik oleh developer, *vendor* ataupun *buyer*, ketika broker tersebut memiliki kompeten, seperti, memiliki keyakinan diri karena kemampuan broker memadai, sesuai kebutuhan pasar, selanjutnya dapat mengurangi bahkan menghilangkan penipuan yang dilakukan onkum broker, karena uji sertifikasi dan kompetensi ini membuat broker semakin terpercaya dengan profesionalisme yang tinggi.
2. Bagi para broker porperti di Jawa Timur. Mampu memahami dengan jelas mengenai *struktur, responsibility, reward, standard, identity, conflict* dan aspek lain dalam organisasi sehingga persepsi terhadap iklim organisasi tempat mereka bekerja menjadi baik dan tercipta iklim organisasi yang positif.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan lebih jauh penelitian tentang *job performance* pada broker dengan menggunakan variabel-variabel lain seperti stress kerja, motivasi, self esteem, personality trait dan juga *job satisfaction*. Selain itu, peneliti

juga menyarankan untuk melakukan penelitian ini pada wilayah yang lebih luas lagi dengan mempertimbangkan faktor demografi subyek.

(Halaman ini sengaja dikosongi)