

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan disampaikan simpulan-simpulan dari pembahasan pada bab sebelumnya dan diakhiri dengan saran teoretik dan praktis.

5.1 Kesimpulan

- Gambaran *expectancy* dan *task-value* pada tanaga wiraniaga *freelance* kosmetik X menunjukkan 40,5% *expectancy* rendah dan *task-value* rendah, 28,6% *expectancy* tinggi dan *task-value* rendah, dan 23,8% *expectancy* tinggi dan *task-value* tinggi
Artinya 23,8 % diprediksikan memunculkan perilaku berprestasi tinggi dan selebihnya memprediksikan perilaku berprestasi yang rendah. Selebihnya memprediksikan perilaku prestasi yang rendah.
- *expectancy* memiliki keterkaitan paling kuat dengan aspek *perception of task difficulty* (persepsi akan tingkat kesulitan tugas; $r : 0,915$), *Expectancy* memiliki keterkaitan yang kuat pula dengan aspek *expectancy for success* ($r : 0,863$) dan dengan *task specific self concept* ($r : 0,835$)
- *Task-value* mempunyai korelasi paling kuat aspek *perceived cost*. ($r : 0,895$). *Task value* juga memiliki keterkaitan yang kuat dengan aspek lain, yaitu dengan *Intrinsic interest/ intrinsic* ($r : 0,872$), dengan *attainment value* ($r : 0,845$), dan dengan *Utility* ($r : 0,720$)

- Tidak ada penjelasan yang menunjukkan keterkaitan *expectancy* dan *task-value* dengan jenis kelamin, hanya menunjukkan pria lebih memiliki keyakinan tinggi karena kepala keluarga. Dengan demikian pria menganggap pekerjaan sebagai pegangan hidup.
- Hubungan *expectancy* dan *task-value* dengan *usia berkaitan dengan* kematangan usia perkembangan dalam pekerjaan.
- Tingkat pendidikan yang lebih tinggi berkaitan dengan *expectancy* tinggi dan *task-value* tinggi yang diartikan sebagai potensi berpikir yang memperkuat keyakinan individu tentang pekerjaannya.
- Tinggi rendahnya *expectancy* dan *task-value* berkaitan dengan persepsi terhadap produk X. Persepsi yang positif akan mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat kesulitan untuk menjual.
- Pengalaman menjual berkaitan dengan *expectancy* tinggi dan *task-value* tinggi karena pengalaman adalah penentu penetapan tujuan, mengetahui kompetensi diri dan tahu tingkat kesulitan tugas.
- Tinggi rendahnya keyakinan yang dimiliki tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X berkaitan dengan penghayatan akan kesulitan tugas.
- Kehidupan sosial berkaitan dengan keyakinan akan kompetensi melakukan pendekatan personal pada pelanggan. Dan menurunkan tingkat kesulitan tugas lingkup sosial dianggap sebagai pasar potensial.

- Kegiatan promosi kurang menunjukkan keterkaitan dengan tinggi rendahnya *expectancy* dan *task-value*. Kegiatan promosi ini dimaknakan sebagai sarana memberikan informasi produk secara menyeluruh dan lebih meyakinkan pelanggan pada keberhasilan produk.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Teoretis

- perlu diadakan penelitian untuk melihat hubungan *expectancy* dan *task-value* dengan perilaku berprestasi sehingga dapat diketahui sejauh mana *expectancy* dan *task-value* menjadi prediktor bagi perilaku berprestasi.
- membuat uji korelasi antara *expectancy* dan *task-value* dengan faktor-faktor yang mempengaruhi sehingga mengetahui faktor yang memiliki keterkaitan yang kuat dengan terbentuknya keyakinan dalam diri individu.

5.2.2 Saran Praktis

- Bagi tenaga wiraniaga PT X, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan untuk memperoleh gambaran tentang proses motivasi dalam diri yang dipahami melalui *expectancy* dan *task-value* agar mereka mampu menelaah proses-proses psikologis dalam diri yang membentuk tingkat

keyakinan yang kuat yang mendorong mereka menunjukkan perilaku berprestasi yang tinggi.

- Bagi perusahaan kosmetik X, hasil dan bahasan penelitian ini dapat digunakan untuk proses *rekrutment* tenaga wiraniaga yang memiliki *expectancy* dan *task-value* yang tinggi, yang mencakup tingkat pendidikan PT, pengalaman kerja, dan tujuan bekerja.
- Bagi perusahaan kosmetik X, hasil penelitian ini juga dapat digunakan sebagai acuan perencanaan dan pelaksanaan pelatihan pengembangan potensi menjual dengan memperhatikan usaha meningkatkan keyakinan *expectancy* dan *task-value*, terutama untuk menanamkan pada diri tenaga wiraniaga persepsi yang positif terhadap produk, tingkat kesulitan tugas dan meningkatkan keluasan bergaul.