

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kontribusi *self-efficacy* terhadap produktivitas kerja pada *sales* di *dealer* resmi mobil “X” sangat kecil. Artinya masih ada faktor-faktor lain yang lebih berpengaruh. Tampaknya salah satu faktor yang berpengaruh terhadap produktivitas kerja adalah faktor situasional sosial di dalam lingkungan masyarakat, yaitu menurunnya kondisi perekonomian masyarakat yang berdampak pada menurunnya daya beli masyarakat terhadap mobil.
2. Walaupun kontribusi aspek-aspek *self-efficacy* terhadap produktivitas kerja *sales* di *dealer* resmi mobil “X” tergolong kecil namun aspek yang paling berpengaruh terhadap produktivitas kerja *sales* di *dealer* resmi mobil “X” adalah aspek penghayatan perasaan *sales* terhadap tugas-tugasnya sebagai seorang *sales*, kemudian aspek daya tahan saat menghadapi masalah yang berkaitan dengan tugas-tugasnya, aspek usaha yang dikeluarkan dan aspek terakhir adalah pilihan yang dibuat. Penghayatan perasaan *sales* terhadap tugas-tugasnya memiliki pengaruh paling besar dibandingkan dengan aspek lainnya karena penghayatan perasaan *sales* terhadap tugas-tugasnya tersebut yang akan meningkatkan atau menurunkan usaha seorang *sales* dalam mencapai keberhasilan.

3. Aspek *self-efficacy* yang paling berkontribusi terhadap total *self-efficacy* adalah aspek usaha yang dikeluarkan, kemudian aspek daya tahan, aspek pilihan yang dibuat dan yang terakhir adalah aspek penghayatan perasaan. Usaha yang dikeluarkan menjadi aspek paling berkontribusi terhadap *self-efficacy* karena aspek inilah yang paling dibutuhkan oleh seorang *sales* dalam mencapai keberhasilan dalam pekerjaannya.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat diajukan beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

### **5.2.1 Kegunaan Ilmiah**

Untuk penelitian lebih lanjut:

- a. Meneliti faktor-faktor lain yang berpengaruh terhadap produktivitas kerja.
- b. Meneliti kembali faktor situasional sosial khususnya kondisi pasar dan daya beli masyarakat bila ingin meneliti mengenai produktivitas kerja pada *sales*.

### **5.2.2 Kegunaan Praktis**

1. Bagi para *sales* yang bergerak di bidang otomotif khususnya mobil, diharapkan dapat meningkatkan daya tahan ketika menghadapi kesulitan dalam melaksanakan tugas-tugasnya terutama dalam melakukan penjualan. Meningkatkan daya tahan dapat dilakukan dengan berdiskusi dengan rekan-rekan seprofesi untuk berbagi saran atau kiat menanggulangi kesulitan yang dihadapi dalam melakukan penjualan.

2. Bagi perusahaan disarankan untuk:
  - a. Memberikan *training* kepada para *sales* mengenai *salesmanship* atau *training* mengenai cara-cara meningkatkan motivasi.
  - b. Memfasilitasi para *sales* untuk mengadakan forum diskusi sehingga mereka dapat berbagi cerita dan pengalaman yang diharapkan dapat meningkatkan solidaritas dan inspirasi di antara mereka. Lebih baik apabila dapat menghadirkan tokoh / *sales* yang mengalami keberhasilan dalam penjualan walaupun menghadapi kondisi perekonomian yang kurang menguntungkan seperti saat ini, sehingga mereka lebih termotivasi untuk mencapai target penjualan.