

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Dari pembahasan mengenai hubungan *self regulation* dan hasil kerja *salesman* di PT 'X' Bandung, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat hubungan yang positif antara *self regulation* dan hasil kerja *salesman* di PT 'X' Bandung. Jika *self regulation* yang dimiliki oleh *salesman* tinggi maka hasil kerja yang didapatkannya pun akan tinggi. Demikian sebaliknya jika *self regulation* yang dimiliki oleh *salesman* kurang mampu maka hasil kerja yang didapatkannya akan rendah
2. Hasil yang didapat dari 45 *salesman* adalah sebagian *salesman* memiliki *self regulation* yang berada pada kriteria mampu dan sebagian berada pada kriteria kurang mampu. Pada kriteria mampu, seluruh *salesman* mendapatkan hasil kerja yang tinggi. Tetapi pada kriteria kurang mampu tidak seluruhnya *salesman* mendapatkan hasil kerja yang rendah. Terdapat 6 *salesman* yang walaupun kurang memiliki kemampuan *self regulation*, menunjukkan hasil kerja yang tinggi.
3. Pada fase *forethought*, sebagian besar *salesman* berada pada kriteria mampu dalam melakukan perencanaan kegiatan penjualan dapat memperoleh hasil kerja tinggi. *Salesman* mampu untuk menentukan target yang akan dicapai, menyusun daftar kunjungan toko dengan mengatur jarak dan waktu rute yang efektif serta didukung dengan keyakinan akan kemampuan dan

motivasi yang dimilikinya untuk dapat mempertahankan usahanya dalam meraih hasil kerja yang tinggi.

4. Pada fase *performance or volitional control*, sebagian besar *salesman* berada pada kriteria mampu dalam melaksanakan rencana yang telah disusun, mengendalikan dirinya serta mampu memfokuskan dan mengamati dirinya pada proses penjualan yang dilakukan dengan membuat catatan-catatan keberhasilan atau kegagalan yang pernah dicapainya. untuk melaksanakan tugas-tugas penjualan dan memperoleh hasil kerja tinggi.
5. Pada fase *self reflection*, sebagian besar *salesman* berada pada kriteria mampu dan memperoleh hasil kerja tinggi. Dengan adanya *self reflection* maka *salesman* mampu untuk melakukan evaluasi dengan membandingkan rencana yang telah disusun dan pelaksanaan kegiatan penjualan, serta mampu melihat apakah hasil yang diperolehnya dapat memunculkan kepuasan. Jika *salesman* merasa puas, maka *salesman* akan mempertahankan usaha dan strategi yang digunakan agar dapat mencapai hasil kerja yang tinggi.
6. Penghasilan yang tinggi dan keinginan *salesman* untuk mensejahterakan keluarga inilah yang merupakan faktor eksternal yang dapat mendukung *salesman* dalam pencapaian hasil kerja yang tinggi.

## 5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti mengajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Disarankan bagi peneliti yang tertarik bidang bahasan yang sama untuk dapat melakukan penelitian lanjutan untuk melihat lebih mendalam sejauhmana pengaruh *self regulation* terhadap pencapaian hasil kerja atau dapat juga dengan menggunakan subjek penelitian yang berbeda, seperti *manager* atau kepala bagian
2. Bagi *salesman* disarankan untuk :
  - Mempertahankan kemampuan *self regulation* dan membuat daftar kunjungan toko yang lebih efektif, melakukan kegiatan penjualan berdasarkan daftar yang telah disusun dan melakukan evaluasi tindakan penjualan yang telah dilakukan sehingga dapat dijadikan patokan untuk melakukan perencanaan kegiatan penjualan selanjutnya.
  - Terlebih dahulu memiliki ketertarikan/minat dan nilai dalam diri terhadap pekerjaannya dan bukan dilihat dari faktor penghasilan tinggi dan keluarga. Ketika *salesman* melakukan pekerjaannya, maka akan tercipta kepuasan dalam bekerja yang timbul dari dalam dirinya.
3. Perusahaan hendaknya dapat mempertahankan kemampuan dalam *self regulation* bagi *salesman* yang telah mampu melakukannya, serta melakukan pembinaan mengenai kemampuan *self regulation* bagi *salesman* yang kurang mampu.