

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

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

1. Sales asuransi PT.X yang memiliki *self efficacy belief* tinggi sebanyak 31 orang yaitu 50,82% dan sales asuransi yang memiliki *self efficacy belief* rendah sebanyak 30 orang yaitu 49,18%. Jadi, jumlah sales asuransi yang memiliki *self efficacy belief* tinggi dan rendah pada sales asuransi PT.X tergolong merata.
2. Sales asuransi PT.X dengan *efficacy belief* tinggi lebih yakin dalam memilih aktivitas, yakin dalam mengeluarkan usaha untuk mengatasi hambatan, yakin untuk bertahan saat menghadapi hambatan karena mereka memiliki penghayatan yang positif terhadap kemampuan yang dimilikinya.
3. Sales asuransi PT.X dengan *efficacy belief* rendah kurang yakin dalam menentukan aktivitas, kurang yakin berusaha untuk mengatasi hambatan, kurang yakin untuk tetap bertahan saat menghadapi hambatan karena mereka kurang memiliki penghayatan yang negatif terhadap kemampuan yang dimilikinya.

4. *Mastery experience, social persuasion* serta *physiological and affective states* merupakan sumber-sumber yang efektif dalam mempengaruhi *self efficacy belief* sales asuransi PT.X.
5. *Vicarious experience* merupakan sumber yang kurang efektif dalam mempengaruhi *self efficacy belief* sales asuransi PT.X.

## 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

Bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai *self efficacy* dapat dikaitkan dengan variabel lain seperti :

- a. Kontribusi sumber-sumber *self efficacy belief* terhadap *self efficacy* sales asuransi.

### 5.2.2 Kegunaan Praktis

Untuk penelitian lebih lanjut :

1. Bagi sales asuransi PT.X yang memiliki *self efficacy belief* rendah disarankan untuk meningkatkan keyakinan diri dalam melakukan pekerjaannya dengan cara mengevaluasi diri mengenai kegagalan yang dialaminya dan meminta *feed back* atau pendapat dari atasan atau rekan sesama sales asuransi.

2. Bagi atasan sales asuransi PT.X disarankan untuk :
  - a. Memberikan *training* bagi para sales asuransi PT.X yang bertujuan untuk meningkatkan *self efficacy belief* mereka dengan cara menghadirkan sales asuransi yang berhasil dan memintanya untuk mensharingkan pengalaman keberhasilan dan kegagalan yang diperoleh kepada para sales asuransi dengan tujuan agar mereka dapat belajar dari pengalaman orang lain.
  - b. Lebih sering memberikan *support* pada sales asuransi yang berhasil dan memberikan *feed back* pada sales asuransi yang mengalami kegagalan sehingga mereka dapat memperbaikannya dan dapat meningkatkan keyakinan diri mereka.