

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

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

1. Jumlah *Sales Junior Dealer* Mobil ” X” yang memiliki derajat *self-efficacy* tinggi seimbang dengan jumlah *Sales Junior Dealer* Mobil ” X” yang memiliki derajat *self-efficacy* rendah.
2. *Sales Junior* dengan derajat *self-efficacy* tinggi memiliki derajat yang tinggi pula pada keempat aspeknya, sebaliknya *sales Junior* dengan derajat *self-efficacy* rendah memiliki derajat yang rendah pula pada keempat aspeknya.
3. *Verbal persuasion* berupa pujian, dukungan dan *feedback* secara verbal merupakan sumber informasi yang berperan terhadap *self-efficacy sales junior dealer* mobil “X” dalam mencapai target penjualan , sedangkan sumber informasi yang kurang berperan adalah *Mastery experience*. *Sales junior dealer* mobil “X” baik yang memiliki *self-efficacy* tinggi maupun rendah menghayati bahwa pengalaman keberhasilan kurang berperan dalam pencapaian target penjualan.

5.2 Saran

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

1. Bagi para peneliti lain:

Melakukan penelitian mengenai pengaruh sumber - sumber *self-efficacy* terhadap derajat *self-efficacy sales junior dealer* mobil.

2. Guna Laksana

Bagi perusahaan disarankan:

- a. Para atasan diharapkan untuk tetap memberikan *verbal persuasion* terutama yang berupa pujian, dukungan dan *feedback* dalam mempertahankan dan meningkatkan *self-efficacy sales junior Dealer* Mobil “X”, Bandung
- b. Memberikan *training* kepada para *sales junior* mengenai *salesmanship* dan *training* mengenai cara-cara *sales junior* dalam menjaring calon pembeli dengan 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