**BAB V**

**KESIMPULAN DAN SARAN**

1. **Kesimpulan**

Penelitian ini menyimpulkan adanya hubungan negatif yang signifikan antara efikasi diri dengan kecemasan mecapai target pada karyawan pemasaran kendaraan bermotor di perusahaan X di Makassar, dengan kekuatan hubungan variabel yang kuat yakni hasil nilai r = -0,722. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi efikasi diri maka kecemasan mencapai target karyawan pemasaran semakin rendah.

1. **Saran**

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian di atas, maka peneliti dapat mengajukan beberapa saran, sebagai berikut :

1. Bagi karyawan Pemasaran, disarankan untuk meningkatkan dan mengembangkan efikasi diri. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara memberikan pelatihan efikasi diri pada karyawan pemasaran agar dapat meningkatkan efikasi diri yang kuat serta selalu mempunyai pemikiran yang positif terhadap suatu permasalahan. Karyawan pemasaran juga disarankan agar menjadi individu yang tidak mudah putus asa, bersikap tenang terhadap kondisi yang menekan agar tidak panik dan gelisah, sehingga dapat mengelola emosi sesuai keadaan dan kondisi yang dialami dan menjadi karyawan yang produktif.
2. Bagi peneliti selanjutnya, dapat melakukan penelitian yang menyangkut efikasi diri dengan menghubungkan variabel yang berbeda dengan penelitian ini, misalnya, komunikasi interpersonal, prestasi kerja, motivasi, stres kerja, dinamika kepemimpinan, dan sebagainya.