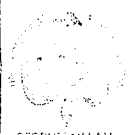


Sales management

16 FEB 2007
3092 / EM / Hd. 2 / 2007
Rf 658.81 And 06
Seleksi Penerimaan :

 PT. PERTAMINA	Unit Kerja : PT. PERTAMINA Makassar Peng. & Pemb. Lapangan
--	--

**ANALISIS *LEARNING ORIENTATION, WORKING SMART*
DAN *SALES PERFORMANCE* PADA *SALES PERSON*
PT. BINA SAN PRIMA**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana Ekonomi (S1)
Pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta**



Disusun oleh :

Andi Setiawan

NPM : 01 03 12802

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

JULI, 2006

SKRIPSI

**ANALISIS *LEARNING ORIENTATION*, *WORKING SMART*
DAN *SALES PERFORMANCE* PADA *SALES PERSON*
PT. BINA SAN PRIMA**

Disusun oleh :

Andi Setiawan

NPM : 01 03 12802

Telah dibaca dan disetujui oleh:

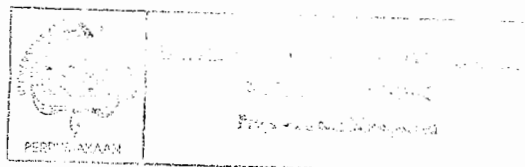
Dosen Pembimbing



C. Jarot Priyogutomo, Drs., MBA.

Tanggal 14 Juni 2006

ii



SKRIPSI
ANALISIS *LEARNING ORIENTATION, WORKING SMART*
DAN *SALES PERFORMANCE* PADA *SALES PERSON*
PT. BINA SAN PRIMA

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Andi Setiawan

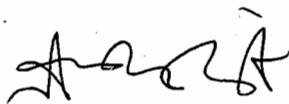
NPM : 01 03 12802

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal 15 Juli 2006 dan
dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk mencapai derajat
Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji

Anggota Panitia Penguji



MF. Sheellyana Junaedi, SE., M.Si.

W. Mahestuf Noviantra K. SE., MScib.

C. Jarot Priyogutomo, Drs., MBA.

Yogyakarta, 15 Juli 2006

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Atma Jaya Yogyakarta




Dr. R. Maryatmo, MA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

***ANALISIS LEARNING ORIENTATION, WORKING SMART
DAN SALES PERFORMANCE PADA SALES PERSON
PT. BINA SAN PRIMA***

benar-benar hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut/catatan kaki/daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, Juli 2006

Yang menyatakan



Andi Setiawan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kasih atas penyertaanNya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul, “**ANALISIS *LEARNING ORIENTATION, WORKING SMART* DAN *SALES PERFORMANCE* PADA *SALES PERSON* PT. BINA SAN PRIMA**”, dengan baik. Tak lupa peneliti juga berterima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini:

1. Bapak Drs. C. Jarot Priyogutomo, MBA., selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini.
2. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta, yang telah banyak memberikan bekal ilmu pengetahuan yang sangat berguna selama penulis duduk di bangku kuliah.
3. Papah dan mamah terimakasih atas kasih sayang, perhatian, bimbingan, dan cintanya selama ini, kalian yang terbaik!
4. Adikku tercinta, Rudi, makasih bantuan dan dukungannya, spiritual maupun material.
5. Kekasihku yang tercinta Diana Linawati yang telah memberikan doa, kasih sayang, bantuan, serta dorongan baik secara moril maupun material.
6. R 4286 LK dan R 1665 PA yang telah mengantar mondar-mandir.
7. Buat Say Man, Angel, Sumanto, Slayar, Kiki dan Kiko, makasih udah temenin aku selama ini ya.

8. Pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberi dorongan, saran, doa, bantuan, atau pun sekedar melihat saja, makasih atas waktunya.

Penulis meminta maaf apabila ada kesalahan maupun kekurangan dalam penyusunan skripsi ini yang masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis butuhkan.

Akhir kata, semoga Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas kebaikan Bapak/Ibu dan rekan-rekan sekalian dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukan.

Yogyakarta, Juli 2006

Penulis

Andi Setiawan

MOTTO dan PERSEMBAHAN

Untuk segala sesuatu ada waktunya dan Ia membuat segala
sesuatu indah pada waktunya

Pengkotbah 3

Dan apa saja yang kamu minta dalam doa dengan penuh
kepercayaan, kamu akan menerimanya

Matius 21:22

Kupersembahkan kepada:

Jesus Christ, For always being my power

Papah dan Mamah doamu menyertaiku selalu

Adikku Rudi yang gendut dan lucu

Ko Ing, Ato, dan Mpek Cay Hin

Kekasihku tersayang Diana Linawati

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Pembimbing	ii
Halaman Pengesahan Skripsi	iii
Halaman Pernyataan	iv
Kata Pengantar	v
Halaman Motto dan Persembahan	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar	xi
Daftar Lampiran	xii
Intisari	xiii
BAB I Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Perumusan Masalah	4
1.3. Batasan Masalah	5
1.4. Tujuan Penelitian	7
1.5. Manfaat Penelitian	7
1.6. Hipotesis	8
1.7. Sistematika Penulisan	9
BAB II Landasan Teori	11
2.1. Program Pelatihan	11
2.2. Pengorganisasian Program Penjualan	13
2.3. Motivasi Dalam Manajemen Penjualan	14
2.3.1. Pengertian Motivasi	14
2.3.2. Pengertian Motivasi Dalam Penjualan	15
2.4. Perilaku Tenaga Penjual.....	18

2.4.1. Perilaku Tenaga Penjual Dalam Pencapaian Sasaran Penjualan.....	20
2.4.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja	20
BAB III Metodologi Penelitian	25
3.1. Tempat Penelitian.....	25
3.2. Populasi dan Metode Pengambilan Sampel	26
3.3. Metode Pengambilan Data	26
3.3.1. Data Primer	26
3.3.2. Data Sekunder	27
3.4. Metode Pengukuran Data.....	27
3.5. Teknik Pengujian Instrumen	28
3.5.1. Uji Validitas	29
3.5.2. Uji Reliabilitas	29
3.6. Analisis data	30
3.6.1. Analisis Persentase	30
3.6.2. Analisis Regresi	31
3.6.3. Analisis Regresi Sederhana.....	32
BAB IV Analisis Data	33
4.1. Penjelasan Penelitian	33
4.2. Pengujian Intrumen.....	34
4.2.1. Uji Validitas	34
4.2.2. Uji Reliabilitas	35
4.3. Analisis Data.....	35
4.3.1. Analisis Persentase Karakteristik Demografi Responden.....	26
4.3.2. Analisis Regresi	37
BAB V Kesimpulan Dan Saran	55
5.1. Kesimpulan	55
5.2. Saran.....	57
Daftar Pustaka	59

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	36
Tabel 4.2. Persentase Responden Berdasarkan Usia	36
Tabel 4.3. Persentase Responden Berdasarkan Masa Kerja	37
Tabel 4.4. Pengaruh <i>Positive Feedback</i> Terhadap <i>Learning Orientation</i> Dengan <i>Self-Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating	38
Tabel 4.5. Uji Signifikansi Pengaruh <i>Positive Feedback</i> Terhadap <i>Learning</i> <i>Orientation</i> Dengan <i>Self-Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating.....	38
Tabel 4.6. Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working Smart</i>	41
Tabel 4.7. Uji Signifikansi Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working</i> <i>Smart</i>	41
Tabel 4.8. Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working Hard</i>	42
Tabel 4.9. Uji Signifikansi Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working</i> <i>Hard</i>	43
Tabel 4.10 Pengaruh <i>Working Smart</i> Terhadap <i>Sales Performance</i>	44
Tabel 4.11 Uji Signifikansi Pengaruh <i>Working Smart</i> Terhadap <i>Sales</i> <i>Performance</i>	44
Tabel 4.12 Pengaruh <i>Negative Feedback</i> Terhadap <i>Performance Orientation</i> Dengan <i>Self-Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating	45
Tabel 4.13 Uji Signifikansi Pengaruh <i>Negative Feedback</i> Terhadap <i>Performance Orientation</i> Dengan <i>Self-Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating.....	46
Tabel 4.14 Pengaruh <i>Negatif Feedback</i> Terhadap <i>Learning Orientation</i>	48
Tabel 4.15 Uji Signifikansi Pengaruh <i>Negatif Feedback</i> Terhadap <i>Learning</i> <i>Orientation</i>	49
Tabel 4.16 Pengaruh <i>Performance Orientation</i> Terhadap <i>Working Hard</i> Dengan <i>Self-Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating	50
Tabel 4.17 Uji Signifikansi Pengaruh <i>Performance Orientation</i> Terhadap <i>Working Hard</i> Dengan <i>Self-Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating .	50

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1. Diagram Motivasi Dalam Lingkungan Penjualan16



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I Kuisisioner
- Lampiran II Validitas dan Reliabilitas
- Lampiran III Analisis Persentase
- Lampiran IV Analisis Regresi: Pengaruh *Positive Feedback* Terhadap *Learning Orientation* Dengan *Self Efficacy* Sebagai Variabel Moderating
- Lampiran V Analisis Regresi: Pengaruh *Learning Orientation* Terhadap *Working Smart*
- Lampiran VI Analisis Regresi: Pengaruh *Learning Orientation* Terhadap *Working Hard*
- Lampiran VII Analisis Regresi: Pengaruh *Working Smart* Terhadap *Sales Performance*
- Lampiran VIII Analisis Regresi: Pengaruh *Negatif Feedback* Terhadap *Performance Orientation* Dengan *Self Efficacy* Sebagai Variabel Moderating
- Lampiran IX Analisis Regresi: Pengaruh *Negatif Feedback* Terhadap *Learning Orientation*
- Lampiran X Analisis Regresi: Pengaruh *Performance Orientation* Terhadap *Working Hard* Dengan *Self Efficacy* Sebagai Variabel Moderating
- Lampiran XI Analisis Regresi Pengaruh: *Working Hard* Terhadap *Sales Performance*
- Lampiran XII Data Jawaban Responden
- Lampiran XIII Tabel R, F dan T

ANALISIS *LEARNING ORIENTATION*, *WORKING SMART* DAN *SALES PERFORMANCE* PADA *SALES PERSON* PT. BINA SAN PRIMA

Disusun oleh :
Andi Setiawan
NPM : 01 03 12802

Pembimbing

C. Jarot Priyogutomo, Drs., MBA.

Intisari

Dewasa ini persaingan dunia bisnis semakin ketat, oleh sebab itu dibutuhkan suatu kemampuan dari pihak perusahaan maupun tenaga penjualan (*sales person*) untuk mampu menciptakan dan menerapkan suatu strategi pemasaran yang tepat bagi tercapainya tujuan organisasi atau perusahaan. Tenaga penjualan (*sales person*) diharapkan memiliki kemampuan atau kehandalan diri (*self-efficacy*) terutama untuk membuat suatu keputusan strategis dalam pekerjaannya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *self-efficacy* sebagai variabel moderator dari *learning orientation*, *working smart* dan *sales performance* pada tenaga penjualan di PT. Bina San Prima Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari telaah atau kajian literatur, survei lapangan, dan kuisioner.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa *self-efficacy* tidak memperkuat pengaruh *positive feedback* terhadap *learning orientation*. *Self-efficacy* memperkuat pengaruh *negative feedback* terhadap *performance orientation*, maupun pengaruh *performance orientation* terhadap *working hard*. Hasil lain dari penelitian ini juga membuktikan bahwa *working smart* dan *working hard* memiliki pengaruh yang nyata terhadap *sales performance*.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi dan sebagai dasar pembuatan strategi pemasaran yang tepat baik bagi perusahaan maupun bagi tenaga penjualan (*sales person*).

Kata kunci : *Positive feedback*, *Negative feedback*, *Learning orientation*, *Performance orientation*, *Working smart*, *Working hard*, *Performance*, *Self-efficacy*