

**PERAN SELF EFFICACY SEBAGAI VARIABEL PEMODERASI  
ORIENTASI PEMBELAJARAN: BEKERJA CERDAS DAN  
PENJUALAN EFEKTIF**

**SKRIPSI**

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

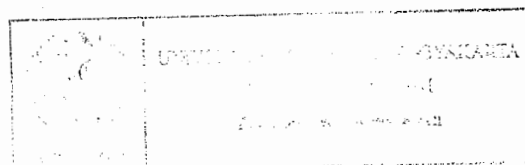


**Disusun oleh :**

**SKOLASTINUS ANDY HARDIANTO**

**NPM : 98 03 11143**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA  
MARET, 2006**




**SKRIPSI**  
**PERAN *SELF EFFICACY* SEBAGAI VARIABEL PEMODERASI**  
**ORIENTASI PEMBELAJARAN: BEKERJA CERDAS DAN**  
**PENJUALAN EFEKTIF**

**Disusun oleh :**  
**Skolastinus Andy Hardianto**  
**NPM : 98 03 11143**

**Telah dibaca dan disetujui oleh:**

**Dosen Pembimbing**



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

**Tanggal 15 Maret 2006**

**SKRIPSI**

**PERAN *SELF EFFICACY* SEBAGAI VARIABEL PEMODERASI  
ORIENTASI PEMBELAJARAN: BEKERJA CERDAS DAN  
PENJUALAN EFEKTIF**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

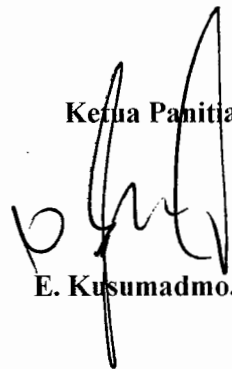
**Skolastinus Andy Hardianto**

NPM : 98 03 11143

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal 7 April 2006 dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan untuk mencapai derajat Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

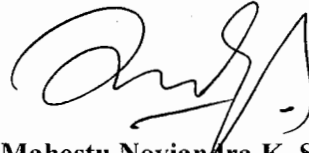
**SUSUNAN PANITIA PENGUJI**

**Ketua Panitia Penguji**

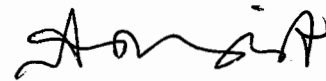


**E. Kusumadmo, Drs., MM.**

**Anggota Panitia Penguji**



**W. Mahestu Noviantra K. SE., MScib.**



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

Yogyakarta, 7 April 2006  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Atma Jaya Yogyakarta



**Dr. R. Maryatmo, MA.**

## **PERNYATAAN**

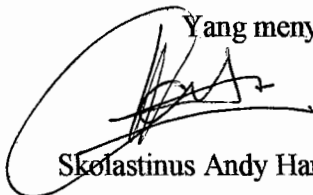
Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**PERAN *SELF EFFICACY* SEBAGAI VARIABEL PEMODERASI  
ORIENTASI PEMBELAJARAN; BEKERJA CERDAS DAN  
PENJUALAN EFEKTIF**

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, Maret 2006

Yang menyatakan



Skolastinus Andy Hardianto

## KATA PENGANTAR

Akhirnya...

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Pengasih dan Penyayang, atas berkat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat mencapai derajat kesarjanaan Strata (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta berupa penelitian mengenai “ Peran Self Efficacy Sebagai Variabel Pemoderasi Orientasi Pembelajaran; Bekerja Cerdas Dan Penjualan Efektif “

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua orang yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis haturkan kepada:

1. Ibu MF. Shellyana Junaedi, SE., M.Si. selaku dosen pembimbing utama yang sabar, dan senantiasa memberikan bimbingan dan tuntunan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan
2. Bapak Dr. Maryatmo., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
3. Bapak C. Jarot Priyogutomo., Drs., MBA. selaku Kepala Jurusan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
4. Bapak Nobertus Suhardi dan Ibu Chatarina Bernadetha Sunarti; impian utamaku beserta segenap keluarga lainnya yang senantiasa memberikan dukungan doa, semangat, dan dorongan yang membantu penulis menyelesaikan skripsi ini
5. Lukas Budya Hardiprasetya, terima kasih ‘dek, sampai detik ini tidak pernah komplain, tetap mendukung walaupun mas belum memberikan yang terbaik
6. Magdalena Verawaty, seseorang yang memberikan semangat dan dorongan, memberikan begitu banyak inspirasi

7. Frannata Surianto, Yustinus Puspo Bhuwono, Rani tanpa mereka skripsi ini mungkin tidak dimulai, thangyu berat...
8. Leonard Sardjono, Indra Friady & Yanti, Edward Sardjono & Josephine Aretha, Fajar Stevano Artha; thangyu berat for all, never ending guys...
9. Leo Kusuma Wardana; teman, sahabat atas bantuan, diskusi dan masukannya
10. Anak-anak kontrakan di Saren terutama ujang (kiki) trims komputernya ngerepotin trus i, ijul trims translate dan slalu mau nemenin, robby&nova, mahfud, andre&sisca, pae&irma, kirun&dewi, jendri, kelik dan yang lainnya yang belum tertulis thangyu berat for all
11. Anak-anak kontrakan "home stay" di sambu legi terutama Halim Hengky&Jeannet thangyu berat for all, never ending guys...
12. Berbagai pihak yang belum penulis sebutkan satu persatu, trims for all pastinya anda telah memberikan warna pada hidupku; thangyu...

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu saran dan kritik membangun dari semua pihak sangat diharapkan. Akhirnya, besar harapan skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membutuhkannya.

Yogyakarta

Skolastinus Andy Hardianto

**Saya akan melewati jalan ini hanya SEKALI;**

**karenanya**

**Setiap perbuatan baik yang dapat saya lakukan atau  
kebaikan apa pun yang bisa saya perlihatkan kepada siapa pun,  
biarlah saya melakukannya SEKARANG.**

**JANGAN** biarkan saya menunda,

**Juga JANGAN** biarkan saya mengabaikannya,

**Karena**

**Mungkin saya TIDAK akan melewati jalan ini lagi!**

*(Dale Carnegie)*

**NEVER GIVE UP!**

**GOD Ain't Sleep!**

## 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 .....	xi
Daftar Gambar .....	xii
Daftar Lampiran .....	xiii
Intisari .....	xiv
BAB I Pendahuluan .....	1
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	5
1.3. Batasan Masalah .....	5
1.4. Tujuan Penelitian .....	9
1.5. Manfaat Penelitian .....	10
1.6. Sistematika Penulisan .....	11
BAB II Landasan Teori Dan Hipotesis .....	12
2.1. Pengorganisasian Program Penjualan .....	12
2.2. Motivasi Dalam Manajemen Penjualan .....	13
2.2.1. Pengertian Motivasi .....	13
2.2.2. Pengertian Motivasi Dalam Penjualan .....	14
2.3. Perilaku Tenaga Penjual .....	17
2.4. Perilaku Tenaga Penjual Dalam Pencapaian Sasaran Penjualan .....	19
2.4.1. Pendekatan Kinerja .....	20



2.4.2. Pendekatan Pembelajaran .....	21
2.5. <i>Self Efficacy</i> Dalam Perilaku Tenaga Penjual .....	23
2.6. <i>Multi Level Marketing (MLM)</i> .....	25
2.7. Hipotesis Penelitian .....	27
BAB III Metode Penelitian .....	34
3.1. Lingkup Penelitian .....	34
3.2. Metode Pengambilan Populasi Dan Sampel .....	34
3.3. Metode Pengumpulan Data .....	35
3.4. Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel .....	37
3.4.1. <i>Feedback</i> .....	37
3.4.2. Orientasi Motivasi .....	38
3.4.3. <i>Working Smart</i> .....	38
3.4.4. <i>Working Hard</i> .....	39
3.4.5. Kinerja ( <i>Performance</i> ) .....	40
3.4.6. <i>Self-Efficacy</i> .....	40
3.5. Pengujian Instrumen .....	41
3.5.1. Uji Validitas .....	41
3.5.2. Uji Reliabilitas .....	44
3.6. Analisis data .....	45
3.6.1. Analisis Persentase .....	45
3.6.2. Analisis Regresi .....	45
3.6.2.1. Analisis Regresi Linier Berganda Dengan Efek Pemoderasi	46
3.6.2.2. Analisis Regresi Sederhana .....	47
BAB IV Analisis Data .....	49
4.1. Penjelasan Penelitian .....	49
4.2. Analisis Karakteristik Demografi Responden .....	49
4.3. Analisis Regresi .....	54
4.3.1. Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working Smart</i> .....	55
4.3.2. Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working Hard</i> .....	56

4.3.3. Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working Hard</i> Dengan <i>Self Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating .....	57
4.3.4. Pengaruh <i>Positive Feedback</i> Terhadap <i>Learning Orientation</i> Dengan Dengan <i>Self Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating .....	59
4.3.5. Pengaruh <i>Negatif Feedback</i> Terhadap <i>Learning Orientation</i> .....	61
4.3.6. Pengaruh <i>Negative Feedback</i> Terhadap <i>Performance Orientation</i> Dengan <i>Self Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating .....	62
4.3.7. Pengaruh <i>Working Smart</i> Terhadap <i>Sales Performance</i> .....	64
4.3.8. Pengaruh <i>Learning Working Hard</i> Terhadap <i>Sales Performance</i> ....	65
BAB V Kesimpulan Dan Saran .....	67
5.1. Kesimpulan .....	67
5.2. Implikasi Manajerial .....	69
5.3. Saran .....	69
Daftar Pustaka .....	71

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1. Uji Validitas .....	42
Tabel 3.2. Uji Reliabilitas .....	45
Tabel 4.1. Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	49
Tabel 4.2. Persentase Responden Berdasarkan Usia .....	50
Tabel 4.3. Persentase Responden Berdasarkan Pengalaman Kerja .....	50
Tabel 4.4. Persentase Responden Berdasarkan Kunjungan .....	51
Tabel 4.5. Persentase Responden Berdasarkan Jumlah <i>Downline</i> .....	52
Tabel 4.6. Persentase Responden Berdasarkan Keanggotaan MLM Lain .....	52
Tabel 4.7. Persentase Responden Berdasarkan MLM Lain Yang Diikuti Selain Tianshi .....	52
Tabel 4.8. Persentase Responden Berdasarkan Frekuensi Presentasi .....	53
Tabel 4.9. Persentase Responden Berdasarkan Jam Kerja Per Minggu .....	54
Tabel 4.10 Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working Smart</i> .....	55
Tabel 4.11 Pengaruh <i>Learning Orientation</i> Terhadap <i>Working Hard</i> .....	56
Tabel 4.12 Pengaruh <i>Performance Orientation</i> Terhadap <i>Working Hard</i> Dengan <i>Self Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating .....	57
Tabel 4.13 Pengaruh <i>Positive Feedback</i> Terhadap <i>Learning Orientation</i> Dengan Dengan <i>Self Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating .....	59
Tabel 4.14 Pengaruh <i>Negatif Feedback</i> Terhadap <i>Learning Orientation</i> .....	61
Tabel 4.15 Pengaruh <i>Negative Feedback</i> Terhadap <i>Performance Orientation</i> Dengan <i>Self Efficacy</i> Sebagai Variabel Moderating .....	62
Tabel 4.16 Pengaruh <i>Working Smart</i> Terhadap <i>Sales Performance</i> .....	64
Tabel 4.17 Pengaruh <i>Learning Working Hard</i> Terhadap <i>Sales Performance</i> ....	65

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Diagram Motivasi Dalam Lingkungan Penjualan .....	15
Gambar 2.2. Struktur Perilaku Penjualan, Kinerja dan Keefektifan Sasaran ....	19
Gambar 2.3. Model Diagram Jalur Berdasarkan Hipotesis Penelitian .....	28



## DAFTAR LAMPIRAN

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

# PERAN SELF EFFICACY SEBAGAI VARIABEL PEMODERASI ORIENTASI PEMBELAJARAN: BEKERJA CERDAS DAN PENJUALAN EFEKTIF

Disusun oleh :  
**SKOLASTINUS ANDY HARDIANTO**  
NPM : 98 03 11143

Pembimbing

Shellyana Junaidi, SE., M.Si.

## Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh self-efficacy sebagai variabel pemoderasi orientasi pembelajaran; bekerja cerdas dan penjualan efektif pada anggota *Multi Level Marketing* (MLM) Tianshi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah: (1) telaah/kajian literatur, (2) survei lapangan, dan (3) kuisioner yang digunakan untuk meminta pendapat responden yang menjadi obyek dalam penelitian ini.

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *self efficacy* memperkuat pengaruh *performance orientation* terhadap *working hard*. *Self efficacy* tidak memperkuat pengaruh *positive feedback* terhadap *learning orientation*, maupun pengaruh *negatif feedback* terhadap *performance orientation*. Hal dari penelitian ini juga membuktikan bahwa *working smart* dan *working hard* berpengaruh secara signifikan terhadap *performance*.

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi anggota *Multi Level Marketing* dalam menerapkan strategi yang tepat guna menunjang keberhasilan organisasi.

**Kata kunci:** *Positive Feedback, Negative Feedback, Learning Orientation, Performance Orientation, Working Smart, Working Hard, Performance, Self Efficacy.*