

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Kuesioner *Self-Efficacy*

PEDOMAN

Berikut ini terdapat pernyataan yang berhubungan dengan keadaan diri saudara. Saudara diminta untuk memberikan pendapat mengenai pernyataan tersebut dengan cara memberikan tanda *checklist* (✓) pada salah satu kolom kemungkinan jawaban. Masing-masing pernyataan mempunyai lima kemungkinan jawaban, yaitu :

1. Sangat Sesuai (SS) → Jika pernyataan tersebut dirasa sangat sesuai dengan keadaan diri saudara.
 2. Sesuai (SI) → Jika pernyataan tersebut dirasa sesuai dengan keadaan diri saudara.
 3. Kurang sesuai (KS) → Jika pernyataan tersebut dirasa kurang sesuai dengan keadaan diri saudara.
 4. Tidak Sesuai (TS) → Jika pernyataan tersebut dirasa tidak sesuai dengan keadaan diri saudara.
- * Setiap jawaban yang saudara pilih adalah benar, jika itu merupakan pendapat yang sesuai dengan diri saudara.
 - * Hendaknya jangan ada pernyataan yang terlewat, dan bekerjalah seteliti mungkin.

No.	PERNYATAAN	SS	SI	KS	TS
1	Saya yakin saya mampu mencari calon-calon pembeli yang hendak membeli produk yang saya tawarkan.				
2	Apabila situasi pasar otomotif sedang menurun saya tidak akan berusaha terlalu keras mencari calon pembeli.				
3	Walaupun sulit sekali mencari calon pembeli, saya akan tetap mencarinya.				
4	Saya dapat menikmati pekerjaan saya dalam mencari calon-calon pembeli.				
5	Saya biasa menentukan konsumen yang mungkin mau membeli produk yang saya jual.				
6	Saya tidak menyediakan waktu yang cukup besar untuk mendapatkan calon-calon pembeli karena ternyata cukup sulit melakukannya.				
7	Walaupun sasaran pembeli yang telah saya tetapkan tidak membeli produk yang saya jual, saya akan berusaha mencari calon pembeli lainnya.				
8	Menetapkan sasaran pembeli merupakan suatu tugas yang dapat menurunkan semangat saya.				
9	Saya memutuskan untuk memperkenalkan produk yang saya jual kepada orang-orang yang saya temui.				
10	Melihat ketatnya persaingan di dunia otomotif, saya berusaha menyampaikan informasi mengenai produk yang saya tawarkan semenarik mungkin agar orang-orang lebih tertarik pada produk yang saya tawarkan tersebut.				
11	Apabila ada orang yang tidak tertarik dengan informasi yang saya berikan, saya merasa malas untuk memberikan informasi bagi orang lain karena saya merasa hasilnya pasti akan sama saja.				
12	Memberikan informasi bagi calon pembeli merupakan suatu hal yang menyenangkan bagi saya.				
13	Saya yakin saya mampu menjual produk-produk yang saya tawarkan sesuai dengan target yang telah ditetapkan perusahaan.				
14	Di saat situasi pasar otomotif sedang sepi, saya tidak berusaha menjual produk segiat yang biasa saya lakukan.				
15	Ketika saya gagal menjual suatu produk saya rasa tidak selamanya saya akan mengalami kegagalan, maka saya akan berusaha mencari calon pembeli lainnya.				

No.	PERNYATAAN	SS	SI	KS	TS
16	Saya bersemangat untuk menjual produk sesuai dengan target yang ditetapkan perusahaan.				
17	Saya yakin calon pembeli maupun pembeli akan merasa puas dengan pelayanan yang saya berikan.				
18	Saya berusaha memberikan pelayanan terbaik bagi para pembeli dan calon pembeli meskipun saya mendapat kesulitan untuk melakukannya.				
19	Saya tidak akan cepat mengeluh ketika pembeli ataupun calon pembeli menuntut pelayanan yang lebih banyak.				
20	Saya merasa tidak senang memberikan pelayanan terhadap calon pembeli dan pembeli.				
21	Saya memutuskan untuk membaca buku mengenai hal-hal yang dapat meningkatkan kemampuan menjual.				
22	Saya berusaha keras mengumpulkan informasi mengenai hal-hal yang dapat meningkatkan kemampuan saya dalam menjual.				
23	Kegagalan saya dalam melakukan penelitian mengenai situasi pasar membuat saya tidak mau melakukannya lagi.				
24	Saya senang mengikuti seminar yang dapat meningkatkan kemampuan untuk menjual.				
25	Saya memilih untuk memenuhi setiap produk yang diinginkan oleh calon pembeli.				
26	Tidak perlu berusaha memenuhi permintaan calon pembeli apabila produk yang diinginkannya memang sedang sulit didapatkan.				
27	Ketika gagal memenuhi keinginan calon pembeli saya akan berusaha di lain waktu agar tidak gagal lagi.				
28	Menyediakan produk yang diinginkan oleh pembeli merupakan hal yang menyenangkan.				
29	Saya tidak yakin mampu mencari calon-calon pembeli baru.				
30	Walaupun situasi pasar otomotif sedang menurun saya akan tetap berusaha mencari calon-calon pembeli dengan giat.				
31	Saya gagal menemukan calon pembeli sehingga saya berpikir untuk mengganti pekerjaan saya saja.				
32	Mencari calon pembeli merupakan suatu tugas yang menyenangkan bagi saya.				
33	Saya memilih untuk tidak menetapkan sasaran pembeli.				

No.	PERNYATAAN	SS	SI	KS	TS
34	Saya berusaha untuk menetapkan sasaran pembeli dengan sungguh-sungguh agar mendapatkan calon pembeli yang potensial.				
35	Saya akan tetap menyediakan waktu yang cukup banyak walaupun banyak calon pembeli yang ternyata tidak serius membeli produk yang saya tawarkan.				
36	Menetapkan sasaran merupakan salah satu tugas yang saya sukai.				
37	Saya yakin saya mampu memberikan informasi mengenai produk yang saya tawarkan kepada para calon pembeli dengan baik.				
38	Ketika bertemu dengan orang yang tampaknya belum berniat membeli, saya merasa malas untuk memberikan informasi lebih lanjut mengenai produk yang saya tawarkan.				
39	Ketika calon pembeli kurang tertarik dengan informasi yang saya berikan, saya tidak akan menyerah untuk membuatnya menjadi tertarik.				
40	Memberikan informasi kepada calon pembeli mengenai produk yang diproduksi oleh perusahaan merupakan tugas yang kurang menyenangkan bagi saya.				
41	Saya memutuskan untuk mendekati calon pembeli agar mereka tertarik dengan produk yang saya jual.				
42	Walaupun sulit melakukan pendekatan pada calon pembeli, saya akan tetap berusaha meyakinkan calon pembeli agar mereka tertarik untuk membeli.				
43	Ketika saya gagal menjual produk yang diproduksi oleh perusahaan, saya berpikir untuk menyerah saja.				
44	Saya merasa kesal apabila harus memenuhi target menjual yang telah ditetapkan perusahaan.				
45	Saya tidak bisa memberikan pelayanan dengan baik.				
46	Saya berusaha sebaik mungkin agar calon pembeli dan pembeli merasa puas dengan pelayanan saya berikan, sekalipun terhadap pembeli yang "banyak maunya".				
47	Ketika saya gagal memberikan pelayanan dengan baik pada pembeli ataupun calon pembeli, saya akan berusaha lebih baik lagi supaya saya tidak gagal kembali.				
48	Saya rasa memberikan pelayanan pada pembeli dan calon pembeli merupakan tugas yang menyenangkan.				

No.	PERNYATAAN	SS	SI	KS	TS
49	Saya memilih untuk mengumpulkan informasi dan menyusun laporan mengenai penelitian terhadap situasi pasar.				
50	Saya rasa tidak perlu bersusah-susah mencari dan menyusun informasi mengenai situasi pasar karena memang sulit dilakukan.				
51	Ketika saya gagal dalam mengumpulkan informasi mengenai situasi pasar saya akan berusaha lebih baik lagi supaya saya tidak gagal kembali.				
52	Saya dapat menikmati mengumpulkan informasi mengenai situasi pasar dan menulis laporannya.				
53	Saya kurang yakin dapat menyediakan produk yang diinginkan oleh calon pembeli.				
54	Walaupun sulit untuk didapatkan, saya tetap akan berusaha memenuhi keinginan calon pembeli terhadap suatu produk tertentu.				
55	Apabila saya gagal menyediakan produk yang diinginkan oleh calon pembeli saya akan merasa terbebani.				
56	Memenuhi keinginan calon pembeli terhadap suatu produk tertentu merupakan suatu tugas yang saya sukai.				

Terima Kasih

LAMPIRAN 2

Data Penunjang

DATA PRIBADI

Isilah daftar pertanyaan berikut ini sesuai dengan keadaan diri saudara dengan singkat dan jelas!

Identitas Diri:

Nama :

Usia :

Jenis kelamin : L / P

Pendidikan terakhir :

Status marital :

Jabatan saat ini :

Lama menduduki jabatan ini :

Lama bekerja di perusahaan ini :

Pertanyaan:

1. Apakah yang menjadi tujuan saudara dalam bekerja?
.....
.....
2. Apakah saudara mengetahui target yang ditetapkan perusahaan untuk saudara capai?
 - a. Ya, yaitu.....
 - b. Tidak tahu
5. Apakah saudara selalu berusaha untuk mencapai target tersebut?
 - a. Ya
 - b. Tidak
6. Apakah menurut saudara target penjualan yang ditetapkan perusahaan tersebut cukup dapat saudara penuhi?
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Bagaimana perasaan saudara terhadap target yang ditetapkan oleh perusahaan tersebut?
 - a. Merasa terbebani
 - b. Merasa tertantang

8. Apakah saudara suka bertemu dan bercakap-cakap dengan banyak orang?
 - a. Ya
 - b. Tidak
9. Mana yang lebih saudara sukai?
 - a. Melakukan pekerjaan-pekerjaan di dalam ruangan
 - b. Melakukan pekerjaan-pekerjaan di luar ruangan
10. Apakah saudara suka meyakinkan orang lain mengenai suatu hal?
 - a. Ya
 - b. Tidak
11. Urutkan pernyataan-pernyataan berikut ini dengan angka, mulai dari hal yang paling mendasari saudara dalam bekerja:
 - menambah relasi kerja dan teman-teman baru
 - mendapatkan posisi yang tinggi di perusahaan (jenjang karir yang bagus)
 - mencari uang sebanyak-banyaknya (mencukupi kebutuhan hidup)
12. Apakah saudara menyukai pekerjaan saudara saat ini?
 - a. Ya
 - b. Tidak
13. Apakah pekerjaan saudara saat ini dirasakan sesuai dengan kemampuan yang saudara miliki?
 - a. Ya
 - b. Tidak
14. Apakah sebelum bekerja di tempat ini saudara telah memiliki pengalaman bekerja sebagai seorang *sales*?
 - a. Ya, yaitu.....(sebutkan sebagai *sales* apa & berapa lama)
 - b. Tidak pernah
15. Apakah saudara menyukai situasi bekerja di tempat saudara bekerja saat ini?
 - a. Ya
 - b. Tidak
16. Apakah selama ini saudara dapat menerima kebijakan-kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan?
 - a. Ya
 - b. Tidak
17. Apakah saudara merasa cocok / sesuai dengan metode kerja yang diterapkan oleh perusahaan saat ini?
 - a. Ya
 - b. Tidak

LAMPIRAN 3

3.1. Validitas Alat Ukur

No. Item	Validitas
1.	0,577
2.	0,550
3.	0,475
4.	0,394
5.	0,449
6.	0,468
7.	0,458
8.	0,573
9.	0,719
10.	0,662
11.	0,505
12.	0,700
13.	0,778
14.	0,547
15.	0,405
16.	0,373
17.	0,390
18.	0,473
19.	0,725
20.	0,531
21.	0,403
22.	0,369
23.	0,717
24.	0,606
25.	0,432
26.	0,874
27.	0,772
28.	0,671
29.	0,575
30.	0,662
31.	0,615
32.	0,553
33.	0,656
34.	0,545
35.	0,713
36.	0,719
37.	0,845
38.	0,723

39.	0,732
40.	0,390
41.	0,812
42.	0,624
43.	0,534
44.	0,370
45.	0,542
46.	0,599
47.	0,710
48.	0,733
49.	0,821
50.	0,655
51.	0,774
52.	0,701
53.	0,413
54.	0,646
55.	0,396
56.	0,733

3.2. Reliabilitas Alat Ukur

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.938	56

LAMPIRAN 4

Data Skor Mentah *Self-Efficacy*

No.	ITEM																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	2	2	3	3	3	2	
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	
3	4	1	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	3	4	4	4	
4	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
5	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	
6	4	4	3	3	2	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	2	3	3	3	4	4	4	
7	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	
8	4	4	4	4	2	3	4	3	4	3	2	3	3	4	4	4	4	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4
9	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	
10	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	
11	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	
13	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
14	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	
15	3	4	4	4	3	3	3	1	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	
16	3	4	4	4	2	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	2	2	3	3	4	3	4	3	3	
17	4	1	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
18	4	2	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	
19	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	
20	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	
21	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	

No.	ITEM																									TOTAL
	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	
1	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	166
2	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	174
3	4	3	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	4	2	4	200
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	224
5	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	191
6	4	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	193
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	1	4	221
8	4	1	4	2	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	188
9	4	3	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	222
10	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	230
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	227
12	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	230
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	236
14	4	3	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	1	4	4	4	211
15	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	2	4	217
16	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	2	4	202
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	233
18	4	2	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	222
19	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	1	4	4	3	4	220
20	3	4	3	3	3	3	2	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	204
21	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	221

LAMPIRAN 5

Data Produktivitas Kerja

PRODUKTIVITAS SALES PERSON																									
NO	JAN					FEB					MAR					APR					MAY				
	Unit			Point		Unit			Point		Unit			Point		Unit			Point		Unit			Point	
	SPK	DO	FK	Trgt	Act	SPK	DO	FK	Trgt	Act	SPK	DO	FK	Trgt	Act	SPK	DO	FK	Trgt	Act	SPK	DO	FK	Trgt	Act
1	4	3	3	33	21	2	3	3	33	11	6	4	5	33	31	1	1	2	33	5	1	2	1	33	6
2	3	2	2	24	21	1	1	1	24	5	1	1	1	24	5	0	0	0	24	0	2	3	3	24	11
3	3	3	3	16	18	2	3	3	16	11	1	0	0	16	6	3	2	3	16	18	1	2	1	16	18
4	0	1	1	16	0	3	2	2	16	19	2	1	2	16	10	1	2	2	16	5	2	2	2	16	10
5	0	1	1	16	0	1	1	1	16	8	3	2	2	16	18	1	0	1	16	5	2	2	2	16	14
6	0	0	0	16	0	2	2	2	16	13	2	2	2	16	11	1	0	0	16	8	2	2	2	16	11
7	2	3	2	33	10	1	1	1	33	5	6	4	4	33	33	2	2	4	33	13	1	2	1	30	36
8	0	0	0	33	0	1	0	3	33	5	0	1	0	33	0	4	4	4	33	25	2	1	1	33	11
9	2	3	3	24	10	2	3	3	24	14	3	1	0	24	21	2	0	2	24	10	4	4	3	24	29
10	3	0	0	24	16	2	1	2	24	14	1	3	2	24	5	2	2	3	24	10	2	1	2	24	20
11	3	3	3	24	18	2	2	2	24	10	1	0	0	24	6	2	2	2	24	10	0	1	1	24	0
12	6	7	7	24	34	4	3	3	24	20	2	4	3	24	13	2	1	2	24	13	3	2	3	24	19
13	5	2	2	16	28	1	1	1	16	5	2	3	3	16	11	1	3	3	16	5	1	0	0	16	15
14	0	0	0	16	0	1	0	1	16	5	1	2	1	16	5	1	1	1	16	5	3	2	3	16	21
15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16	3	1	1	24	17	1	1	1	24	6	3	2	3	24	18	2	3	2	24	13	2	3	4	24	10
17	1	0	0	16	5	3	3	3	16	15	2	3	3	16	11	1	0	0	16	6	3	2	3	16	18
18	0	0	0	16	0	1			16	5	4	1	4	16	20	1	4	1	16	5	1	0	0	16	5
19	4	5	7	36	24	7	6	6	36	46	7	6	10	36	38	10	11	11	36	65	6	6	6	36	38
20	12	11	13	36	70	8	8	6	36	34	11	8	8	36	67	7	7	7	36	49	9	9	12	36	57
21	5	3	4	36	26	6	7	7	36	34	6	5	6	36	31	8	6	5	36	47	2	4	2	36	20

PRODUKTIVITAS SALES PERSON																					
NO	JUN					JUL					AUG					TOTAL					
	Unit			Point		Unit			Point		Unit			Point		Unit			Point		
	SPK	DO	FK	Trgt	Act	SPK	DO	FK	Trgt	Act	SPK	DO	FK	Trgt	Act	SPK	DO	FK	Trgt	Act	Point
1	2	1	1	33	10	4	2	2	33	10	7	5	5	33	10	27	20	22	264	104	-160
2	0	0	0	24	0	4	1	3	24	0	1	3	2	24	0	12	11	12	192	42	-150
3	1	0	1	16	6	1	2	1	16	6	3	1	3	16	6	15	12	15	128	79	-49
4	1	2	1	16	5	1	1	1	16	5	3	1	1	16	5	13	12	12	128	59	-69
5	5	5	5	16	29	2	1	2	16	29	2	3	2	16	29	16	15	16	128	132	4
6	1	1	1	16	8	2	1	2	16	8	3	4	4	16	8	13	12	13	128	67	-61
7	3	3	2	33	15	1	1	1	33	15	5	2	4	33	15	21	17	19	264	112	-152
8	3	2	4	33	21	2	3	2	33	21	7	2	5	33	21	19	13	19	264	104	-160
9	3	1	2	24	19	2	2	2	24	19	3	3	3	24	19	21	16	18	192	141	-51
10	2	3	2	24	11	1	2	1	24	11	4	1	1	24	11	17	14	13	192	98	-94
11	2	1	2	24	10	1	2	1	24	10	3	2	0	24	10	14	13	11	192	74	-118
12	2	3	1	24	10	3	2	3	24	10	3	2	4	24	10	25	25	26	192	129	-63
13	3	3	3	16	19	2	3	3	16	19	3	3	3	16	19	18	18	18	128	121	-7
14	1	2	1	16	5	2	2	2	16	5	2	1	2	16	5	11	11	11	128	51	-77
15	0	0	0	16	0	1	1	1	16	0	3	0	2	16	0	4	1	3	48	0	-48
16	2	2	2	24	13	3	2	3	24	13	6	6	5	24	13	22	21	21	192	103	-89
17	1	1	1	16	18	0	1	0	16	8	6	3	6	16	8	17	14	16	128	79	-49
18	0	1	0	16	0	2	2	2	16	0	6	5	5	16	0	15	13	12	128	35	-93
19	7	9	8	36	42	4	3	4	36	42	2	3	2	36	42	47	49	54	288	337	49
20	6	7	5	36	40	8	5	6	36	40	11	11	11	36	40	72	69	68	288	413	125
21	7	4	7	36	51	7	7	7	36	51	4	6	3	36	51	45	40	41	288	311	23

LAMPIRAN 6

Hasil Wawancara dengan *Sales Supervisor Dealer Resmi Mobil “X”*

Dari hasil wawancara diketahui bahwa produktivitas kerja karyawan dilihat dari jumlah *point* yang berhasil didapatkan oleh setiap *sales* kemudian dibandingkan dengan target *point* yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Pada kenyataannya masih banyak *sales* yang tidak berhasil mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini disebabkan oleh tidak dilakukan penyesuaian kembali jumlah *point* atau target *point* yang harus dicapai oleh para *sales* pada setiap tahunnya. Sebetulnya pada tahun-tahun sebelumnya target *point* yang ditetapkan rata-rata selalu mencapai target *point* yang telah ditentukan. Hanya saja pada tahun ini memang terjadi penurunan produktivitas kerja karena situasi pasar yang memang sedang sulit semenjak terjadinya kenaikan harga BBM. Saat ini masyarakat terlihat lebih tertarik membeli sepeda motor karena dinilai lebih ekonomis, terbukti dengan meningkatnya penjualan sepeda motor di kota Bandung.

Perusahaan sendiri menilai walaupun *sales* mereka sering tidak berhasil mencapai target *point* yang telah ditetapkan oleh perusahaan, namun para *sales* tersebut telah bekerja dengan baik. Dengan kata lain mereka masih tetap melakukan penjualan mobil setiap bulannya. Perusahaan masih dapat memaklumi kegagalan mereka mencapai target *point* karena situasi pasar yang memang sedang lesu, lagipula kelesuan penjualan mobil pun dirasakan oleh *dealer-dealer* mobil lainnya. Lebih lanjut diungkapkan bahwa situasi pasar sangat

mempengaruhi hasil penjualan selain memang kemampuan dari setiap individu juga dirasakan sangat penting bagi tercapainya target penjualan.

Dari 22 *sales* yang ada, hanya 4 orang yang berhasil mencapai bahkan melebihi target *point* yang telah ditetapkan. 3 diantaranya adalah *sales counter* (*sales* yang hanya menjual melalui *dealer*). Mereka dinilai memang sudah sewajarnya bila hasil penjualan mereka bagus karena memang lebih mudah menjual di *dealer* karena biasanya orang/ konsumen yang datang langsung ke *dealer* adalah calon pembeli yang serius untuk membeli mobil atau biasa dikatakan *potensial customer*. 1 orang lainnya yang berhasil mencapai target *point* perusahaan adalah seorang *sales trainee*, *sales* ini dinilai memang memiliki keterampilan menjual yang baik dan rajin melakukan *prospecting* yaitu mencari calon pembeli dan berusaha meyakinkan mereka untuk membeli produk yang ditawarkan.

Walaupun sisanya tidak berhasil mencapai target *point* perusahaan, namun mereka dinilai masih bekerja dengan baik. Hanya ada 2 orang yang dinilai memang kurang dapat bekerja dengan baik. 2 orang tersebut beberapa kali tidak melakukan penjualan sama sekali dalam satu bulan.

LAMPIRAN 7

Hasil Wawancara dengan Beberapa *Sales Dealer Resmi Mobil "X"*

Beberapa orang *sales* melalui wawancara mengakui bahwa tahun 2006 ini merupakan tahun yang dirasakan sangat sulit bagi mereka untuk mendapatkan calon konsumen dan melakukan penjualan. Berbeda dengan tahun sebelumnya yaitu tahun 2005 yang menurut mereka jauh lebih mudah untuk melakukan penjualan. Oleh karena itu penjualan mereka tahun ini menurun dibandingkan tahun sebelumnya. Sulitnya melakukan penjualan tahun ini menurut mereka adalah karena naiknya harga BBM. Kenaikan harga BBM membuat peminat atau calon konsumen yang tadinya berniat membeli mobil membatalkan niatnya tersebut.

Selain karena kenaikan harga BBM, menurut hasil survei yang telah mereka lakukan selama ini, masyarakat kota Bandung saat ini lebih menyukai menggunakan motor sebagai alat transportasi mereka sehari-hari. Apabila suka mengamati kondisi jalanan di Bandung sehari-hari, lalu lintas kota Bandung sangat padat dengan motor. Masyarakat saat ini lebih suka menggunakan motor karena dinilai irit BBM dan lebih praktis di banding dengan mobil, cocok untuk digunakan pada kondisi lalu lintas di Bandung yang saat ini dirasakan semakin padat dan semakin sering mengalami kemacetan. Terlebih lagi saat ini biaya *DP* untuk mengambil kredit motor sangatlah murah. Bahkan ada *dealer-dealer* motor yang tidak meminta *DP* terlebih dahulu. Hal ini mengakibatkan semakin banyak pengguna motor di kota Bandung. Namun karena segmen konsumen mobil "X"

ini adalah untuk kalangan menengah ke atas, rasanya kenaikan harga BBM lah yang lebih berpengaruh terhadap lesunya penjualan mobil tahun ini.

Penjualan yang menurun menyebabkan beberapa *sales* ini lebih sering gagal mencapai target *point* setiap bulannya. Hal ini dirasakan mereka sebagai hal yang mengecewakan. Apabila sering mencapai kegagalan ada saat di mana mereka merasa jenuh dan putus asa. Namun situasi kerja di *dealer* tersebut dirasa menyenangkan sehingga mereka tetap bertahan. Selain situasi kerjanya menyenangkan, perusahaan juga mempunyai kebijakan-kebijakan tertentu bagi mereka yang sering gagal mencapai target *point*, jadi tidak langsung diberi sanksi pada mereka.

LAMPIRAN 8

Tabulasi Silang Data Penunjang dengan Produktivitas Kerja

Usia * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Usia	26	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	27	Count	2	0	2
		% of Total	9.5%	.0%	9.5%
	28	Count	4	0	4
		% of Total	19.0%	.0%	19.0%
	29	Count	0	2	2
		% of Total	.0%	9.5%	9.5%
	30	Count	5	1	6
		% of Total	23.8%	4.8%	28.6%
	31	Count	1	1	2
		% of Total	4.8%	4.8%	9.5%
	33	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	35	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	38	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	40	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

JK * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
JK	L	Count	12	1	13
		% of Total	57.1%	4.8%	61.9%
	P	Count	5	3	8
		% of Total	23.8%	14.3%	38.1%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Pendidikan * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Pendidikan	D3	Count	5	3	8
		% of Total	23.8%	14.3%	38.1%
	S1	Count	10	0	10
		% of Total	47.6%	.0%	47.6%
	SMA	Count	2	1	3
		% of Total	9.5%	4.8%	14.3%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Status * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Status	belum	Count	2	2	4
		% of Total	9.5%	9.5%	19.0%
	menikah	Count	15	2	17
		% of Total	71.4%	9.5%	81.0%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Jabatan * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Jabatan	canvas	Count	0	3	3
		% of Total	.0%	14.3%	14.3%
	junior	Count	6	0	6
		% of Total	28.6%	.0%	28.6%
	senior	Count	3	0	3
		% of Total	14.3%	.0%	14.3%
	trainee	Count	8	1	9
		% of Total	38.1%	4.8%	42.9%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Tujuan * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Tujuan	karir	Count	1	1	2
		% of Total	4.8%	4.8%	9.5%
	relasi	Count	2	1	3
		% of Total	9.5%	4.8%	14.3%
	uang	Count	14	2	16
		% of Total	66.7%	9.5%	76.2%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Target_prh * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Target_prh	ya	Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Usaha * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Usaha	tidak	Count	0	1	1
		% of Total	.0%	4.8%	4.8%
	ya	Count	17	3	20
		% of Total	81.0%	14.3%	95.2%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Target_pen * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Target_pen	tidak	Count	5	2	7
		% of Total	23.8%	9.5%	33.3%
	ya	Count	12	2	14
		% of Total	57.1%	9.5%	66.7%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Perasaan * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Perasaan	tertanta	Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Krtk_1 * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Krtk_1	tidak	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	ya	Count	16	4	20
		% of Total	76.2%	19.0%	95.2%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Krtk_2 * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Krtk_2	dalam	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	luar	Count	16	4	20
		% of Total	76.2%	19.0%	95.2%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Krtk_3 * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Krtk_3	ya	Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Minat * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Minat	ya	Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Kemampuan * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Kemampuan	tidak	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	ya	Count	16	4	20
		% of Total	76.2%	19.0%	95.2%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Pengalaman * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Pengalaman	tidak	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	ya	Count	16	4	20
		% of Total	76.2%	19.0%	95.2%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Situasi * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Situasi	ya	Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Kebijakan * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Kebijakan	tidak	Count	1	0	1
		% of Total	4.8%	.0%	4.8%
	ya	Count	16	4	20
		% of Total	76.2%	19.0%	95.2%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%

Metode * Prod_kerja Crosstabulation

			Prod_kerja		Total
			Rendah	Tinggi	
Metode	ya	Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%
Total		Count	17	4	21
		% of Total	81.0%	19.0%	100.0%