

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul sudi deskriptif mengenai derajat self-efficacy sales junior dealer mobil “X”, Bandung. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang lebih rinci mengenai derajat self-efficacy pada sales junior dealer mobil “X”, Bandung.

Sample penelitian ini adalah sales junior dealer mobil “X”, Bandung berukuran 30 orang. Pengambilan sample pada penelitian ini menggunakan metode purposive sampling. Alat ukur yang digunakan untuk mengetahui self-efficacy para sales adalah berupa kuesioner yang dimodifikasi oleh peneliti berdasarkan teori Bandura, dengan validitas berkisar antara 0,313 sampai dengan 0,945 dan reliabilitas 0,985 menggunakan program SPSS 12.0 dengan uji statistic rank spearman.

Berdasarkan hasil penelitian ini, disimpulkan bahwa self-efficacy pada sales junior di dealer mobil “X” Bandung yaitu sebagai berikut: 50% sales junior dealer mobil “X” memiliki self-efficacy tinggi dan 50% sales junior dealer mobil “X” memiliki self-efficacy rendah. Sales junior dengan self-efficacy tinggi memiliki keyakinan yang tinggi dalam aspek pilihan (46,7%), besar usaha (46,7%), daya tahan (40%) dan penghayatan perasaan (40%) sedangkan sales junior dengan self-efficacy rendah memiliki keyakinan yang rendah dalam aspek pilihan (46,7%), besar usaha (50%), daya tahan (46,7%) dan penghayatan perasaan (40%). Dari keempat sumber yang membentuk self-efficacy, verbal persuasion merupakan sumber yang paling berperan dalam peningkatan self-efficacy sales junior sedangkan mastery experiences kurang berperan dalam meningkatkan self-efficacy sales junior dealer mobil “X”, Bandung.

Berdasarkan kesimpulan di atas maka, peneliti mengajukan saran bagi yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai self-efficacy dapat diteliti mengenai pengaruh sumber-sumber self-efficacy terhadap self-efficacy pada sales junior dealer mobil “X”. Para atasan diharapkan untuk memberikan persuasi secara verbal, terutama yang berupa pujian, dukungan dan feedback dalam rangka mempertahankan dan meningkatkan self-efficacy sales junior dealer mobil “X”, Bandung.

Bagi sales junior yang memiliki self-efficacy rendah disarankan untuk diberikan training mengenai salesmanship serta 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

DAFTAR ISI

Lembar Judul	
Lembar Pengesahan	
Lembar Persembahan	
Abstrak.....	i i
Kata Pengantar.....	iii
Daftar Isi.....	vi
Daftar Tabel.....	viii
Daftar Bagan.....	ix
Daftar Lampiran.....	x
Bab I Pendahuluan	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	10
1.3. Maksud dan Tujuan penelitian	
1.3.1 Maksud Penelitian.....	11
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	11
1.4 Kegunaan Penelitian	
1.4.1 Kegunaan Ilmiah	11
1.4.2 Kegunaan Praktis	11
1.5 Kerangka Pemikiran	12
1.6 Asumsi	21

Bab II Tinjauan Pustaka

2.1 <i>Self-Efficacy</i>	22
2.1.1 Pengertian <i>Self-efficacy</i>	22
2.1.2 Konsep <i>Reciprocal Determinism</i> dari Bandura	22
2.1.3 Pengaruh <i>Self-efficacy</i>	25
2.1.4. Sumber-Sumber <i>Self-efficacy</i>	25
Mastery Experience	26
Vicarious Experience	26
Verbal Persuasion	28
Physiological & Affective States	29
2.1.5 Proses <i>Efficacy-activated</i>	28
Proses Kognitif	30
Proses Motivasi	31
Proses Afektif	32
Proses Seleksi	33
2.2 Masa Dewasa Awal	
2.2.1 Definisi Masa Dewasa Awal	34
2.2.2 Perkembangan Fisik	35
2.2.3 Perkembangan Kognitif	37
2.2.4 Karir & Pekerjaan	39
2.3 <i>Sales Agent</i>	
2.3.1 Definisi Sales Agent	41
2.3.1.1 Definisi <i>Sales Junior Dealer</i> Mobil “X”	41
2.3.1 Kekhasan Pekerjaan <i>Sales Agent</i>	42
2.3.2 Tugas <i>Sales Agent</i>	42

Bab III Metodologi Penelitian

3.1 Rancangan Penelitian 44

3.2 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

3.2.1 Variabel Penelitian..... 45

3.2.2 Variabel Konseptual 45

3.2.3 Definisi Operasional..... 45

3.3 Alat Ukur

3.3.1 *Self-efficacy*..... 46

3.3.2 Data pribadi & Data penunjang..... 39

3.4. Pengujian Alat Ukur

3.4.1 Uji Validitas 50

3.4.2 Uji Reliabilitas 51

3.5 Teknik Sampling

3.5.1. Populasi Sasaran Penelitian..... 52

3.5.2 Teknik Pengambilan Sampel..... 52

3.5.3 Karakteristik Populasi..... 52

3.6 Teknik Analisis Data 53

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Responden.

4.1.1 Jenis Kelamin..... 54

4.1.2 Usia..... 54

4.1.3 Tingkat Pendidikan..... 55

4.1.4 Lama Bekerja..... 56

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Derajat <i>Self-Efficacy</i>	56
--	----

4.3 Pembahasan Hasil Penelitian.....	56
---	-----------

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	65
----------------------------	-----------

5.2 Saran.....	66
-----------------------	-----------

Daftar Pustaka

Daftar Rujukan

Lampiran

DAFTAR TABEL

- Tabel 3.3.1a Tabel pembagian item-item dalam alat ukur *self-efficacy*
- Tabel 3.3.1b Tabel skor alat ukur *self-efficacy*
- Tabel 4.1.1 Tabel persentase responden berdasarkan jenis kelamin
- Tabel 4.1.2 Tabel persentase responden berdasarkan usia
- Tabel 4.1.3 Tabel persentase responden berdasarkan tingkat pendidikan
- Tabel 4.1.4 Tabel persentase responden berdasarkan lama bekerja
- Tabel 4.2.2 Tabel tabulasi silang antara derajat *self-efficacy* dan aspek-aspek *Self-efficacy*

DAFTAR BAGAN

Bagan 1.5	Kerangka Pikir
Bagan 3.1	Rancangan Penelitian

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner *Self-Efficacy*

Lampiran 2 Data Penunjang

Lampiran 3 Hasil Perhitungan Validitas dan Reliabilitas Kuesioner *Self-Efficacy*

Lampiran 4 Data Skor Mentah *Self-Efficacy*

Lampiran 5 Tabulasi silang antara Derajat *Self-Efficacy*

Lampiran 6 Tabulasi silang antara Derajat *Self-Efficacy* dengan data Penunjang