

## Lampiran 1

### COMPANY PROFILE

#### SEJARAH PERUSAHAAN

PT “D” adalah perusahaan yang bergerak di bidang produsen, distribusi dan penjualan peralatan rumah tangga. PT “X” didirikan oleh Tn Daniel D. Dan Ny. Julia D. Pada tanggal 14 april 1997 dan mendapatkan pengesahan dari notaris sebagai perseroan terbatas (PT), pada tanggal 11 mei 1999. PT “M” didirikan oleh TN Daniel D. Dan Ny. Julia D. Pada tanggal 20 september 2000 dan mendapatkan pengesahan dari notaris sebagai perseroan terbatas (PT), pada tanggal 24 desember 2001

Pada bulan desember 2006 manajemen PT “D” dan manajemen PT “M” bergabung menjadi manajemen “X” dibawah PT “X”.Sampai saat ini PT “X” telah memiliki 38 cabang di 29 kota yang tersebar di seluruh indonesia. Kantor pusat PT ”X” saat ini bertempat di kota Bandung. Keunikan yang menjadi salah satu kekuatan dari PT “X” adalah teknik *Direct Selling* (penjualan langsung) yang diterapkan dalam menjual dan memasarkan produk.

#### VISI DAN MISI

##### 1. VISI PT “X”

*“Market leader peralatan rumah tangga untuk menginspirasi dunia”*

## 2. MISI PT “X”

2.1 Membantu semua orang dalam memasak menjadi lebih menyenangkan, efektif dan efisien sehingga menghasilkan masakan yang lebih sehat

2.2 PT “X” adalah tim yang terdiri dari orang-orang sukses yang memiliki kemampuan, berintegritas tinggi, loyalitas dan rasa bangga kepada perusahaan untuk dapat mengembangkan diri dan berpartisipasi 100% agar tercipta suatu tim yang “SOLID”

## BUDAYA PERUSAHAAN

### 1. Doa dan Kerja Keras

Memberikan partisipasi 100% dan bertanggung jawab terhadap pekerjaan dengan selalu memanjatkan doa kepada Tuhan YME untuk kesuksesan di masa depan

### 2. Amanah dan Terpercaya

Bekerja dengan penuh kejujuran dan dapat diandalkan sebagai sumber daya manusia yang menaati peraturan dan ketentuan perusahaan.

### 3. Harmonis dan Selaras

Menjunjung tinggi nilai kebersamaan dan keterbukaan dalam melaksanakan segala kegiatan untuk meningkatkan prestasi kerja secara optimal

## TEAM DEMONSTRATOR

### 1. Definisi Tim Demo

Tim Demo adalah seorang tenaga penjual yang memiliki kemampuan untuk menyampaikan produk dan sistem penjualan secara tepat dan benar, bertanggung jawab atas *order* yang diciptakan olehnya.

### 2. Jenjang karir Tim Demo

Seorang Tim Demo akan memiliki kesempatan untuk menjadi seorang Koordinator *Marketing dan Sales* Bahkan menjadi Branch manager jika :

1. Memiliki kemampuan untuk menjadi Koordinator *Marketing dan Sales* bahkan *Branch Manager* (standar kelayakan ditentukan oleh pusat)
2. Bisa menunjukkan kualitas kerja yang bagus
3. Memiliki hasil prestasi kerja yang memuaskan
4. Mempunyai jiwa kepemimpinan
5. Memiliki loyalitas terhadap perusahaan
6. Bisa menunjukkan kerjasama diantara rekan kerja, kerjasama dengan pimpinan cabang setempat, dan kerja sama dengan Pusat.

### 3. Tanggung jawab Tim Demo

1. Mempertanggung jawabkan atas semua aktivitas yang sudah dilakukan terutama terhadap hasil *order* yang tercipta (kejelasan alamat konsumen yang ditulis dalam surat pemesanan atau SP)
2. Mengetahui kemampuan (daya beli) konsumen untuk membeli produk yang dipasarkan
3. Mengetahui keberadaan konsumen (penduduk asli atau kontrakan

4. Mampu menyelesaikan semua masalah atau kendala yang berkaitan dengan kegiatan penjualan)

#### 4. Tugas Pokok Tim Demo

##### 1. Promosi

Dalam melakukan promosi seorang Tim Demo harus :

- memiliki pengetahuan mengenai produk yang akan dijual. Hal ini meliputi nama produk, bahan dasar produk, kegunaan atau fungsi produk, cara pemakaian produk, kelebihan produk, pemeliharaan produk, kesimpulan mengenai produk
- Memahami sistem penjualan. Hal ini terdiri dari 3 cara pembayaran yaitu *cash* atau kontan (ada uang, ada barang), *cash indent* (kontan berjangka = diangsur 3 bulan), dan angsuran.
- Pengetahuan mengenai pasar (daya beli konsumen)

##### 2. Demo atau Peragaan

Dalam melakukan demo atau peragaan seorang Tim Demo harus :

- menentukan produk yang akan diperagakan,
- mampu meyakinkan konsumen mengenai kelebihan yang dimiliki suatu produk,
- mampu mendemonstrasikan cara menggunakan produk tersebut,
- mampu menjelaskan mengenai administrasi dan cara pembayaran yang meliputi penjelasan mengenai DP (*down payment*) atau uang muka, angsuran, pengiriman atau penerimaan barang, tunggakan, kolektor dan kartu

### 3. Membuat *Display*

Dalam membuat *display* seorang Tim Demo harus :

- menentukan lokasi untuk membuat penataan,
- menyiapkan sarana yang dibutuhkan (seperti meja, pencahayaan),
- menentukan jumlah produk yang akan ditata,
- mampu menata produk sehingga terlihat menarik.

### 5. Hal-hal yang dapat membantu Tim Demo untuk mendapatkan penjualan

- Memperhatikan penampilan baik penampilan diri maupun penampilan produk dan kit. Penampilan diri sebagai pribadi dilihat dari kebersihan, kerapihan (badan, rambut, dan pakaian) dan keramahan. Penampilan produk dilihat dari jenis produknya, kebersihannya, kelengkapannya, penataannya. Penampilan kit demo dilihat dari kelengkapannya, bahan-bahan demo, mengecek gas, kebersihan kit demo, kelengkapan SP atau surat pesanan.
- Menguasai teknik penawaran yaitu langsung kemasing-masing konsumen, penjelasan produk harus detil, menanggapi keluhan, keberatan yang diajukan oleh konsumen dan mampu memberikan solusi dan jalan keluar, dan dapat memberikan pengertian pada konsumen bahwa banyak keuntungan yang diperoleh melalui produk yang ditawarkan baik dari segi waktu dan segi kepraktisannya
- Memiliki kemampuan untuk memahami produk,
- Kemampuan komunikasi,
- Meningkatkan wawasan mengenai penjualan,

- Memiliki arah pembinaan, dan memberikan pembinaan kepada partner kerja (*dealer*), menjalin hubungan yang baik dengan *dealer*,
  - Memiliki jiwa kepemimpinan, loyalitas pada perusahaan,
  - Memiliki solusi dalam masalah penjualan
  - Inovatif dalam mencari cara-cara baru untuk melakukan promosi
6. Hal-hal yang perlu diperhatikan bagi seorang Tim Demo

1. Etika

Tata krama atau sopan santun, dimana seorang Tim Demo sebagai *sales officer* harus bisa menjaga etika atau tata krama sopan santun terhadap konsumen serta bisa menjaga nama baik perusahaan

2. Sikap Positif

Sebagai seorang *sales officer* kita harus memiliki sikap positif baik terhadap pekerjaan kita maupun terhadap konsumen, bisa menempatkan diri kita sesuai dengan tugas dan tanggung jawab dalam menjalankan tugas sebagai *sales*.

3. Tanggung jawab kerja

Sebagai seorang *sales officer*, maka Tim Demo harus memiliki tanggung jawab kerja, baik terhadap tugas pekerjaan kita maupun tanggung jawab terhadap perangkat pekerjaan kita (KIT) baik kelengkapan, kebersihan maupun keberadaannya, dan bertanggung jawab terhadap *adm.*, *branch manager*, dan Pusat.

#### 4. Disiplin Pribadi

Kedisiplinan yang harus dipegang teguh oleh diri sendiri tanpa harus diawasi atau diperhatikan oleh orang lain, disiplin pribadi sebagai marketing yaitu harus dapat membagi waktu kerja (manajemen waktu), contohnya :

- Memprediksi keberangkatan demo
- Persiapan sebelum peragaan
- Pelaporan hasil peragaan
- Kemampuan promosi
- Memiliki visi dan misi

Sebagai *sales officer* disamping sebagai penjual, Tim Demo pun harus memiliki tujuan dan harapan agar selain menjadi penjual yang sukses kita bisa meniti karir dan pendapatan yang memadai, maka dari itu perlu mempersiapkan diri untuk belajar lebih baik lagi, sehingga apabila sewaktu-waktu ada kesempatan dapat dipromosikan untuk menduduki jabatan yang lebih tinggi dari sekarang.

## Lampiran 2

### KATA PENGANTAR

Kuesioner ini disusun dalam rangka pengumpulan data penelitian yang diperlukan untuk menyusun skripsi saya. Adapun penelitian yang saya lakukan adalah *survey* mengenai *self-efficacy* pada Tim Demo di PT Megastar Victory Bandung.

Data yang saudara berikan akan sangat bermanfaat bagi penelitian yang dilakukan. Karena itu, diharapkan saudara dapat mengisi kuesioner ini dengan sungguh-sungguh sesuai dengan keadaan saudara sendiri . **Dalam hal ini, tidak ada jawaban yang salah, semua jawaban benar selama menggambarkan keadaan diri saudara.**

Isilah pernyataan dengan jujur dan jangan sampai ada persoalan yang terlewatkan. Bacalah terlebih dahulu petunjuk pengisian sebelum mulai mengerjakannya.

Atas segala bantuan dalam kegiatan pengisian kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya

Peneliti



## KUESIONER *SELF-EFFICACY*

### Instruksi:

Berilah **tanda silang (X)** pada kolom pilihan jawaban yang telah tersedia sesuai dengan keadaan diri saudara, dengan ketentuan sebagai berikut:

- Pilihan "**Sangat Yakin**" (SY) jika pernyataan sangat yakin sesuai dengan diri saudara.
- Pilihan "**Yakin**" (Y) jika menggambarkan yakin sesuai dengan diri saudara.
- Pilihan "**Kurang Yakin**" (KY) jika menggambarkan kurang yakin sesuai dengan diri saudara.
- Pilihan "**Tidak Yakin**" (TY) jika tidak yakin sesuai dengan diri saudara.

**Kerjakan menurut respon pertama saudara dan jika sudah, periksalah kembali jangan ada yang terlewatkan!**

No.	Pernyataan	SY	Y	KY	TY
1.	Saya dapat mengetahui produk yang sesuai dengan daya beli konsumen				
2.	Saya kurang berusaha mengingat spesifikasi dari produk yang saya akan tawarkan				
3.	Saya tetap bertahan untuk memberikan demo walaupun sarana dan prasarana yang saya miliki kurang mendukung				
4.	Saya kurang mampu membuat konsumen tertarik dengan produk yang saya tawarkan				
5.	Saya akan mudah menyerah ketika penataan produk yang saya lakukan tidak menarik perhatian konsumen.				

6.	Saya berusaha menata produk yang saya jual sehingga menarik minat konsumen				
7.	Saya dapat berusaha untuk mencari tahu mengenai daya beli konsumen di daerah yang saya tuju				
8.	Ketika saya mendapat kesulitan dalam mencari informasi yang saya butuhkan mengenai sistem penjualan, saya akan tetap bertahan untuk mencari informasi sebanyak mungkin				
9.	Saya mudah menyerah apabila menemui hambatan saat mencari informasi mengenai produk				
10.	Saya akan merasa bersemangat saat mempelajari spesifikasi produk				
11.	Saya dapat menunjukkan kelebihan dari produk yang saya pilih				
12.	Walaupun saya lelah, saya akan tetap bertahan untuk membuat penataan produk				
13.	Saya kurang berusaha untuk menyajikan masakan dengan menggunakan produk yang saya jual				
14.	Saya akan merasa nyaman saat memberikan demo di hadapan orang banyak				
15.	Walaupun saya lelah, saya akan tetap bertahan untuk memberikan demo di hadapan konsumen				
16.	Saya dapat menentukan sendiri peralatan yang saya butuhkan untuk mendisplay produk				
17.	Saya akan merasa kurang nyaman apabila belum menguasai produk yang akan saya jual				
18.	Saya dapat berusaha untuk mencari tahu produk yang sedang dibutuhkan oleh konsumen				
19.	Saya tetap bertahan untuk menata produk walaupun sarana dan prasarana yang saya miliki kurang mendukung				

20.	Saya dapat memahami produk yang akan saya jual				
21.	Saya akan merasa senang ketika berhasil menata semua produk yang akan saya tawarkan				
22.	Saya kurang berusaha dalam menata produk-produk yang akan saya jual				
23.	Saya kurang berusaha untuk mencari alternatif solusi apabila ada konsumen yang membatalkan pesannya				
24.	Saya akan mudah menyerah ketika peragaan yang saya lakukan tidak menarik perhatian konsumen				
25.	Saya akan merasa tidak nyaman untuk melakukan peragaan dengan cara memasak dihadapan para konsumen				
26.	Saya kurang mampu melakukan promosi di hadapan banyak orang				
27.	Saya akan menunda melakukan penataan produk apabila saya sedang tidak bersemangat				
28.	Saya berusaha untuk menjelaskan kepada konsumen mengenai keuntungan dari memiliki produk tertentu				
29.	Saya akan merasa senang walaupun penataan produk saya hanya seadanya				
30.	Saya kurang mampu memahami sistem penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan				
31.	Saya akan merasa kecewa apabila penataan yang saya buat masih kurang menarik				
32.	Saya akan merasa ragu bahwa konsumen dapat tertarik dengan produk yang saya display				
33.	Saya akan merasa senang apabila berhasil mengetahui data mengenai kebutuhan dan daya beli konsumen di lokasi yang akan saya tuju				
34.	Saya kurang berusaha mengerahkan kreativitas saya untuk menata produk yang akan saya jual				

35.	Saya kurang mampu menentukan jumlah barang yang akan saya tata				
36.	Ketika saya mengalami kesulitan untuk menjelaskan mengenai cara pembayaran kepada konsumen, saya akan mencoba menjelaskan dengan cara yang berbeda				
37.	Saya akan merasa kurang bersemangat ketika harus membuat penataan produk				
38.	Saya berusaha untuk berlatih menggunakan produk yang akan saya peragakan				
39.	Saya akan merasa nyaman ketika konsumen tidak terlalu memperhatikan saya ketika sedang memperagakan suatu produk				
40.	Saya kurang mampu menjelaskan mengenai prosedur pembayaran kepada konsumen				
41.	Saya akan merasa kecewa bila tidak terlalu banyak konsumen yang memperhatikan saat saya memperagakan suatu produk				
42.	Saya dapat memilih tempat yang paling sesuai untuk melakukan display				
43.	Ketika konsumen tidak dapat memahami penjelasan saya, saya akan merasa patah semangat				
44.	Saya berusaha menyediakan sarana yang dibutuhkan untuk keperluan display				
45.	Saya akan merasa kurang bersemangat apabila harus mempelajari cara menggunakan produk yang akan ditawarkan				
46.	Saya dapat menentukan sendiri produk yang akan saya peragakan				
47.	Saya akan menunda melakukan demo apabila saya sedang tidak bersemangat				
48.	Saya kurang berusaha untuk mencoba membuat resep baru untuk keperluan demo				

### **Lampiran 3**

1. Nama (inisial) :
2. usia :
3. jenis kelamin :
4. pendidikan terakhir :
5. status marital :
6. jabatan saat ini :
7. lama bekerja di jabatan ini :
8. lama bekerja di perusahaan ini :

**Instruksi:**

Berilah **tanda silang (X)** pada kolom pilihan jawaban yang telah tersedia sesuai dengan keadaan diri saudara, dengan ketentuan sebagai berikut:

- Pilihan **"Sesuai"** (SS) jika pernyataan sesuai dengan diri saudara.
- Pilihan **"Tidak Sesuai"** (S) jika pernyataan tidak sesuai dengan diri saudara.

***Kerjakan menurut respon pertama saudara dan jika sudah, periksalah kembali jangan ada yang terlewatkan!***

N0.	Pernyataan	S	TS
1.	Menurut saya, pekerjaan yang saya lakukan termasuk menantang		
2.	Menurut saya, saya memiliki kemampuan yang dibutuhkan agar dapat menciptakan penjualan		
3.	Menurut saya, saya akan berusaha semaksimal mungkin agar dapat mencapai target penjualan		
4.	Menurut saya, fasilitas yang disediakan oleh perusahaan sangat membantu pekerjaan saya		
5.	Menurut saya, peraturan yang ditetapkan oleh perusahaan membantu kinerja		
6.	Menurut saya, saya memiliki metode khusus agar dapat meningkatkan penjualan		
7.	Menurut saya, pekerjaan yang saya lakukan sesuai dengan minat saya		
8.	Menurut saya, kegagalan mencapai target adalah hal yang wajar		
9.	Menurut saya, sistem manajemen di perusahaan tergolong baik		
10.	Menurut saya, saya aktif dalam bekerja		
11.	Menurut saya, minat yang saya miliki dapat membantu kinerja saya		
12.	Menurut saya memiliki hubungan baik dengan rekan kerja dan dealer merupakan hal yang penting		

13.	Saya selalu memperbaharui metode kerja agar meningkatkan penjualan.		
14.	Menurut saya, target yang ditetapkan oleh perusahaan sulit untuk dicapai		
15.	Menurut saya, lingkungan kerja saya menimbulkan kenyamanan saat bekerja		

## Lampiran 4

### PERTANYAAN:

1. Apakah saudara pernah mengalami keberhasilan dalam pekerjaan saudara?
  - a. Pernah, dalam hal .....
  - b. Tidak pernah
2. Bagaimana pengaruh keberhasilan dalam bekerja yang anda peroleh terhadap pekerjaan saudara saat ini?
  - a. Saya bekerja lebih giat lagi
  - b. Santai saja, karena sudah berhasil
  - c. Tidak berpengaruh
3. Apakah saudara pernah mengalami kegagalan dalam pekerjaan?
  - a. Pernah, dalam hal .....
  - b. Tidak pernah
4. Bagaimana pengaruh kegagalan dalam pekerjaan yang anda peroleh pada pekerjaan saudara saat ini?
  - a. Bekerja lebih giat agar tidak terulang lagi
  - b. Menjadi malas bekerja
  - c. Tidak berpengaruh
5. Siapakah tokoh yang menjadi inspirasi dan contoh bagi saudara dalam bekerja?
  - a. Teman, dalam hal .....
  - b. Pacar, dalam hal .....
  - c. keluarga, dalam hal.....
6. Keberhasilan mereka dalam bekerja (no.5) membuat saya.....
  - a. Mencontoh apa yang mereka lakukan
  - b. Ingin mengungguli keberhasilan mereka
  - c. Berpikir bahwa saya tidak seberuntung mereka
7. Kegagalan teman/mereka (no.5) dalam belajar membuat saya.....
  - a. Terpacu untuk lebih berusaha
  - b. Berpikir bahwa saya akan seperti mereka
8. Pernahkah saudara menerima kritikan atas kegagalan dalam pekerjaan saudara?
  - a. Pernah, berasal dari.....
  - b. Tidak PernahDalam hal .....



9. Apa dampak kritikan tersebut bagi saudara?
  - a. Memperbaiki kekurangan dalam diri
  - b. Mengabaikannya karena merasa direndahkan
  - c. Marah dan tidak menerima kritikan tersebut
  
10. Pernahkah saudara menerima pujian atas keberhasilan dalam pekerjaan saudara?
  - a. Pernah, berasal dari .....
  - b. Tidak pernah
  - Dalam hal .....
  
11. Apa dampak pujian tersebut bagi saudara?
  - a. Memotivasi diri agar lebih berhasil lagi dalam belajar
  - b. Merasa hebat
  - c. Merasa puas dengan apa yang telah didapatkan
  
12. Pernahkah saudara menerima ejekan atas kegagalan dalam pekerjaan saudara?
  - a. Pernah, berasal dari .....
  - b. Tidak pernah
  - Dalam hal .....
  
13. Apa dampak ejekan tersebut bagi saudara?
  - a. Memotivasi diri agar berhasil dalam bekerja
  - b. Malas untuk melakukan sesuatu
  - c. Pesimis terhadap kemampuan diri sendiri
  
14. Apakah kondisi fisik mempengaruhi pekerjaan saudara?
  - a. YA, alasannya .....
  - b. Tidak, alasannya.....
  
15. Dampak kondisi fisik yang menunjang dalam pekerjaan saudara adalah :
  - a. Menjadi bersemangat dalam bekerja
  - b. Tidak berpengaruh
  
16. Dampak kondisi fisik yang menghambat dalam pekerjaan saudara adalah:
  - a. Menjadi malas dalam bekerja
  - b. Tidak berpengaruh
  
17. Apakah suasana hati mempengaruhi pekerjaan saudara?
  - a. YA, alasannya .....
  - b. Tidak, alasannya.....
  
18. Dampak suasana hati yang menunjang dalam pekerjaan saudara adalah :
  - a. Menjadi bersemangat dalam bekerja
  - b. Tidak berpengaruh

19. Dampak suasana hati yang menghambat dalam pekerjaan saudara adalah:
- a. Menjadi malas dalam bekerja
  - b. Tidak berpengaruh

## Lampiran 5

Tabel 5.1 VALIDITAS ALAT UKUR

No	VALIDITAS	KETERANGAN
1	,555(**)	diterima
2	,541(**)	diterima
3	<b>0,04</b>	<b>ditolak</b>
4	,824(**)	diterima
5	,499(**)	diterima
6	,725(**)	diterima
7	,756(**)	diterima
8	,700(**)	diterima
9	,601(**)	diterima
10	,769(**)	diterima
11	,634(**)	diterima
12	,482(**)	diterima
13	,760(**)	diterima
14	,736(**)	diterima
15	,594(**)	diterima
16	,684(**)	diterima
17	<b>0,11</b>	<b>ditolak</b>
18	,509(**)	diterima

19	,655(**)	diterima
20	,706(**)	diterima
21	,681(**)	diterima
22	,597(**)	diterima
23	,685(**)	diterima
24	,683(**)	diterima
25	,545(**)	diterima
26	,682(**)	diterima
27	,676(**)	diterima
28	,768(**)	diterima
29	,653(**)	diterima
30	,729(**)	diterima
31	<b>0,304</b>	<b>direvisi</b>
32	,744(**)	diterima
33	,656(**)	diterima
34	,590(**)	diterima
35	,607(**)	diterima
36	<b>0,093</b>	<b>ditolak</b>
37	,568(**)	diterima
38	,531(**)	diterima
39	,469(**)	diterima
40	,695(**)	diterima
41	<b>0,298</b>	<b>direvisi</b>

42	,464(**)	diterima
43	,733(**)	diterima
44	,707(**)	diterima
45	,736(**)	diterima
46	,499(**)	diterima
47	,635(**)	diterima
48	,475(**)	diterima

ITEM DIPAKAI : 43 item  
 ITEM DIREVISI : 2 item  
 ITEM DITOLAK : 3 item

Tabel 5.2. REALIBILITAS ALAT UKUR

***Reliability Statistics***

<i>Cronbach's Alpha</i>	N of Items
,956	48

## Lampiran 6

Tabel 6.1 Tabulasi Silang antara *self efficacy* dengan aspek

		pilihan		Total	usaha		Total	daya		Total	penghayatan		Total
		baik	buruk	baik	rendah	tinggi	rendah	rendah	tinggi	rendah	baik	buruk	baik
<i>Self Efficacy</i>	rendah	5	3	8	7	1	8	6	2	8	1	7	8
		16,70%	10,00%	26,70%	23,30%	3,30%	26,70%	20,00%	6,70%	26,70%	3,30%	23,30%	26,70%
	tinggi	21	1	22	0	22	22	1	21	22	21	1	22
		70,00%	3,30%	73,30%	0,00%	73,30%	73,30%	3,30%	70,00%	73,30%	70,00%	3,30%	73,30%
Total		26	4	30	7	23	30	7	23	30	22	8	30
		86,70%	13,30%	100,00%	23,30%	76,70%	100,00%	23,30%	76,70%	100,00%	73,30%	26,70%	100,00%

## Lampiran 7

Tabel 7.1 Tabulasi silang antara *self efficacy* dengan *Mastery Experience*

		keberhasilan		Total	pengaruh keberhasilan			Total
		pernah	tidak pernah		lebih giat	santai	tidak pengaruh	
self efficacy	rendah	6 20,00%	2 6,70%	8 26,70%	6 20,00%	1 3,30%	1 3,30%	8 26,70%
	tinggi	20 66,70%	2 6,70%	22 73,30%	21 70,00%	0 0,00%	1 3,30%	22 73,30%
Total		26 86,70%	4 13,30%	30 100,00%	27 90,00%	1 3,30%	2 6,70%	30 100,00%

		kegagalan		Total	pengaruh kegagalan		Total
		pernah	tidak pernah		lebih giat	malas	
self efficacy	rendah	7 23,30%	1 3,30%	8 26,70%	5 16,70%	3 10,00%	8 26,70%
	tinggi	18 60,00%	4 13,30%	22 73,30%	21 70,00%	1 3,30%	22 73,30%
Total		25 83,30%	5 16,70%	30 100,00%	26 86,70%	4 13,30%	30 100,00%

Tabel 7.2 Tabulasi silang antara *self efficacy* dengan *Vicarious experience*

		tokoh		Total	keberhasilan tokoh		Total	kegagalan tokoh		Total
		keluarga	rekan		mencontoh	mengungguli		merasa gagal	terpacu	
self efficacy	rendah	5 16,70%	3 10,00%	8 26,70%	6 20,00%	2 6,70%	8 26,70%	1 3,30%	7 23,30%	8 26,70%
	tinggi	11 36,70%	11 36,70%	22 73,30%	9 30,00%	13 43,30%	22 73,30%	0 0,00%	22 73,30%	22 73,30%
Total		16 53,30%	14 46,70%	30 100,00%	15 50,00%	15 50,00%	30 100,00%	1 3,30%	29 96,70%	30 100,00%

Tabel 7.3 Tabulasi silang antara *self efficacy* dengan *social persuasion*

		kritik		Total	dampak kritik		Total	pujian		Total
		pernah	tidak pernah		memperbaiki diri	mengabaikan		pernah	tidak pernah	
<i>self efficacy</i>	rendah	6 20,00%	2 6,70%	8 26,70%	6 20,00%	2 6,70%	8 26,70%	6 20,00%	2 6,70%	8 26,70%
	tinggi	19 63,30%	3 10,00%	22 73,30%	22 73,30%	0 0,00%	22 73,30%	19 63,30%	3 10,00%	22 73,30%
Total		25 83,30%	5 16,70%	30 100,00%	28 93,30%	2 6,70%	30 100,00%	25 83,30%	5 16,70%	30 100,00%

dampak pujian		Total	ejekan		Total	dampak ejekan			Total
merasa hebat	motivasi		pernah	tidak pernah		malas	motivasi	pesimis	
2 6,70%	6 20,00%	8 26,70%	3 10,00%	5 16,70%	8 26,70%	1 3,30%	6 20,00%	1 3,30%	8 26,70%
1 3,30%	21 70,00%	22 73,30%	13 43,30%	9 30,00%	22 73,30%	1 3,30%	19 63,30%	2 6,70%	22 73,30%
3 100,00%	27 90,00%	30 100,00%	16 53,30%	14 46,70%	30 100,00%	2 6,70%	25 83,30%	3 10,00%	30 100,00%

Tabel 7.4 Tabulasi silang antara *self efficacy* dengan *physiological and affective states*

		kondisi fisik		Total	kondisi fisik baik		Total	kondisi fisik buruk		Total
		berpengaruh	tidak berpengaruh		semangat	tidak pengaruh		malas	tidak pengaruh	
<i>self efficacy</i>	rendah	4 13,30%	4 13,30%	8 26,70%	5 16,70%	3 10,00%	8 26,70%	3 10,00%	5 16,70%	8 26,70%
	tinggi	15 50,00%	7 23,30%	22 73,30%	20 66,70%	2 6,70%	22 73,30%	10 33,30%	12 40,00%	22 73,30%
Total		19 63,30%	11 36,70%	30 100,00%	25 83,30%	5 16,70%	30 100,00%	13 43,30%	17 56,70%	30 100,00%



suasana hati		Total	suasana hati baik		Total	suasana hati buruk		Total
berpengaruh	tidak berpengaruh		semangat	tidak berpengaruh		malas	tidak berpengaruh	
4 13,30%	4 13,30%	8 26,70%	5 16,70%	3 10,00%	8 26,70%	4 13,30%	4 13,30%	8 26,70%
13 43,30%	9 30,00%	22 73,30%	16 53,30%	6 20,00%	22 73,30%	11 36,70%	11 36,70%	22 73,30%
17 56,70%	13 43,30%	30 100,00%	21 70,00%	9 30,00%	30 100,00%	15 50,00%	15 50,00%	30 100,00%

## Lampiran 8

Tabel 8.1 Tabulasi silang antara produktivitas kerja tinggi dengan variabel individual

		sikapkerja		Total	motivasi		Total	kemampuan tinggi	Total	minat		Total
		positif	negatif		rendah	tinggi				rendah	tinggi	
Produktivitas kerja	tinggi	4 80,00%	1 20,00%	5 100,00%	2 40,00%	3 60,00%	5 100,00%	5 100,00%	5 100,00%	1 20,00%	4 80,00%	5 100,00%
Total		4 80,00%	1 20,00%	5 100,00%	2 40,00%	3 60,00%	5 100,00%	5 100,00%	5 100,00%	1 20,00%	4 80,00%	5 100,00%

Tabel 8.2 Tabulasi silang antara produktivitas kerja tinggi dengan variabel situasional

		kondisikerja		Total	kebijakan		Total	metode		Total
		baik	buruk		baik	buruk		baik	buruk	
Produktivitas kerja	tinggi	4 80,00%	1 20,00%	5 100,00%	4 80,00%	1 20,00%	5 100,00%	4 80,00%	1 20,00%	5 100,00%
Total		4 80,00%	1 20,00%	5 100,00%	4 80,00%	1 20,00%	5 100,00%	4 80,00%	1 20,00%	5 100,00%

Tabel 8.3 Tabulasi silang antara produktivitas kerja rendah dengan variabel individual

		sikap kerja	Total	motivasi		Total	kemampuan tinggi	Total	minat tinggi	Total
		positif		rendah	tinggi					
produktivitas kerja	rendah	8 100,00%	8 100,00%	1 12,50%	7 87,50%	8 100,00%	8 100,00%	8 100,00%	8 100,00%	8 100,00%
Total		8 100,00%	8 100,00%	1 12,50%	7 87,50%	8 100,00%	8 100,00%	8 100,00%	8 100,00%	8 100,00%

Tabel 8.4 Tabulasi silang antara produktivitas kerja rendah dengan variabel situasional

		kondisi kerja		Total	kebijakan		Total	metode		Total
		baik	buruk		baik	buruk		baik	buruk	
produktivitas kerja	rendah	2 25,00%	6 75,00%	8 100,00%	2 25,00%	6 75,00%	8 100,00%	3 37,50%	5 62,50%	8 100,00%
Total		2 25,00%	6 75,00%	8 100,00%	2 25,00%	6 75,00%	8 100,00%	3 37,50%	5 62,50%	8 100,00%