

Gaya negosiasi wiraniaga dalam hubungannya dengan prestasi kerja dan gaya sosial

Andi Rizaldi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20343555&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Penelitian yang bertemakan gaya negosiasi wiraniaga ini menggunakan alat ukur kuesioner gaya sosial, kuesioner gaya negosiasi dan laporan hasil penjualan. Gaya sosial terdiri dari 4 gaya, yaitu gaya sosial pendorong, ekspresif, peramah dan analitis. Gaya negosiasi dikelompokkan ke dalam gaya negosiasi intuitif, normatif, analitis dan faktual. Pengolahan data melalui prosedur analisis varian dengan sampel 53 wiraniaga, memberikan hasil bahwa terdapat korelasi signifikan antara gaya negosiasi wiraniaga dengan prestasi kerjanya.

Perhitungan korelasi Eta dengan sampel sebanyak 100 wiraniaga mobil P.T-N, menunjukkan hasil bahwa terdapat hubungan signifikan antara gaya sosial wiraniaga dan gaya negosiasinya, namun tidak terdapat korelasi signifikan antara gaya sosial pelanggan dan gaya negosiasi wiraniaga.

Beberapa informasi tambahan dari hasil penelitian ini, antara lain, pada umumnya wiraniaga DAIHATSU, PT. lebih banyak menggunakan gaya negosiasi analitis dominan (41%) dibandingkan gaya negosiasi lain. Wiraniaga dengan gaya negosiasi analitis juga menunjukkan rata-rata prestasi kerja lebih baik (9 unit dalam 3 bulan).

Dengan demikian gaya negosiasi mempunyai peran penting dalam keberhasilan seorang wiraniaga. Kalaupun gaya sosial mempunyai peranan dalam gaya negosiasi wiraniaga, penelitian ini memperlihatkan bahwa gaya sosial dirinya menunjukkan peranan yang lebih besar dibandingkan dengan peran gaya sosial pelanggan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui konsep gaya negosiasi sebagai salah satu aspek yang penting bagi wiraniaga yang seringkali harus bernegosiasi dengan pelanggan. Hasil penelitian akan bermanfaat sebagai masukan dalam usaha seleksi dan pelatihan wiraniaga.