Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

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, kuesio-ner gaya negosiasi dan laporan hasil penjualan. Gaya sosial terdiri dari 4 gaya, yaitu gaya sosial pendorong,ekspresif, peramah dan analitis. Gaya negosiasi dike-lompokkan ke dalam gaya negosiasi intuitif, normatif, analitis dan faktual. Pengolahan data melalui proseduranalisa varian dengan sampel 53 wiraniaga, mamberikanhasil bahwa terdapat korelasi signifikan antara gayanegosiasi wiraniaga dongan prestasi kerjanya.

>
>

Perhitungan korelasi Eta dengan sampel sebanyak 100wiraniaga mobil P.T-N?, menunjukkan hasil bahwa ter-dapat hubungan signifikan antara gaya sosial wiraniagadan gaya negosiasinya, namun ?tidak terdapat_korelasisignifikan antara gaya sosial pelanggan dan gaya nego-siasi wiraniaga".

>
>

Beberapa informasi tambahan dari hasil penelitianini, antara lain, pada umumnya wiraniaga DAIHATSU,PT.?N? lebih banyak menggunakan gaya negosiasi analitisdominan (41%) dibandingkan gaya negosiasi lain. Hira-niaga dengan gaya negosiasi analitis juga menunjukkanrata-rata prestasi kerja lebih baik (9 unit dalam 3bulan).

>
>

Dengan demikian gaya negosiasi mempunyai peranpenting dalam keberhasilan seorang wiraniaga. Kalaupungaya sosial mempunyai peranan dalam gaya negosiasi wira-niaga, penelitian ini memperlihatkan bahwa gaya Sosialdirinya menunjukkan poranan yang lebih besar dibanding-kan dengan peran gaya sosial pelanggan.

>
>

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetangahkankonsep gaya negosiasi sebagai salah satu aspek yangpenting bagi wiraniaga yang seringkali harus bernego-siasi dangan pelanggan. Hasil penelitian akan bermanfaatsebagai masukan dalam usaha seleksi dan pelatihan wira-niaga.