

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

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. Kalaupun gaya 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.