

Pengaruh Orientasi Belajar, Orientasi Kinerja dan Orientasi Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Dimediasi oleh Penjualan Adaptif (Studi pada PT Healthco) = Learning Orientation, Performance Orientation and Customer Orientation Effect towards Salesforce Performance: Adaptive Selling as Mediator

Mery Christine Natalia Simanjuntak, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920531956&lokasi=lokal>

Abstrak

Kinerja penjualan telah banyak dipelajari dalam literatur ekonomi dan bisnis, terutama terkait faktor-faktor yang berpengaruh terhadap peningkatan kinerja tenaga penjualan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah orientasi belajar, orientasi kinerja, dan orientasi pelanggan berpengaruh pada kinerja tenaga penjualan, dan apakah penjualan adaptif memediasi pengaruh tersebut. Penelitian ini dilakukan pada salah satu perusahaan yang bergerak di bidang barang yang bergerak cepat (*fast moving consumer goods*) di Indonesia. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 200 tenaga penjualan yang sudah ditempatkan di perusahaan minimum 1 tahun. Data hasil kuesioner dianalisis dengan menggunakan metode Lisrel - Structural Equation Modelling. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa orientasi kinerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja tenaga penjualan, dan penjualan adaptif memediasi secara signifikan hubungan antara orientasi kinerja dan orientasi pelanggan terhadap kinerja tenaga penjualan. Penelitian ini memberikan kontribusi bagi literatur kinerja penjualan dan dapat menjadi rujukan bagi perusahaan agar dalam sistem seleksi dan pengembangan tenaga penjualan memperhatikan faktor orientasi kinerja, orientasi pelanggan, dan penjualan adaptif.

.....Sales performance has been widely studied in the economic and business literature, especially in relation to the factors that affect sales force performance improvement. The purpose of this study was to determine whether learning orientation, performance orientation, and customer orientation have an effect on sales force performance, and whether adaptive selling mediate these effects. This research was conducted at one of the companies engaged in fast moving consumer goods business in Indonesia. Data collection was done by distributing questionnaires to 200 sales force who have been placed in the company for minimum 1 year. The questionnaire results were analyzed using the Lisrel - Structural Equation Modeling method. The results of the study indicate that performance orientation has a positive and significant effect on sales force performance, and adaptive selling significantly mediate the relationship between performance orientation and customer orientation to sales force performance. This study contributes to the sales performance literature and could become a reference for companies so that in the sales force selection and development program, company need to pay attention to performance orientation, customer orientation, and adaptive selling ability.