

**EFEKTIVITAS *SELLING SKILL COACHING* TERHADAP
PENINGKATAN KINERJA SALESMAN PT. PESONA GRAHA
HEXA MANDIRI SEMARANG**

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Mencapai Derajat Magister Profesi Psikologi**

**Program Studi Profesi Psikologi Jenjang Magister
Psikologi Industri Organisasi**

Oleh :
Novita Febru Aryanti
10.92.0074



PROGRAM PENDIDIKAN PROFESI PSIKOLOGI JENJANG MAGISTER

PROGRAM PASCA SARJANA

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

2013

**EFEKTIVITAS *SELLING SKILL COACHING* TERHADAP
PENINGKATAN KINERJA SALESMAN PT. PESONA GRAHA
HEXA MANDIRI SEMARANG**

Novita Febru Aryanti

10.92.0074

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk
memperoleh gelar Magister Profesi Psikologi

Pada tanggal:

24 September 2013

Mengesahkan,

Pembimbing Utama

Pembimbing Kedua

(Lucia Trisni Widyaningthanti, S.Psi, M.Si)

(Ferdinandus Hindiarto, S.Psi, M.Si)

**EFEKTIVITAS *SELLING SKILL COACHING* TERHADAP
PENINGKATAN KINERJA SALESMAN PT. PESONA GRAHA
HEXA MANDIRI SEMARANG**

Novita Febru Aryanti

10.92.0074

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk
memperoleh gelar Magister Profesi Psikologi

Pada tanggal:

24 September 2013

Mengesahkan,

Ketua Program Pascasarjana

Magister Profesi Psikologi

Universitas Katolik Soegijapranata

Dr. Y. Bagus Wismanto, M.Si

Ketua Program,

**EFEKTIVITAS *SELLING SKILL COACHING* TERHADAP
PENINGKATAN KINERJA SALESMAN PT. PESONA GRAHA
HEXA MANDIRI SEMARANG**

Novita Febru Aryanti

10.92.0074

Tesis ini telah diterima Sebagai salah satu persyaratan untuk
memperoleh gelar Magister Profesi Psikologi pada tanggal:

24 September 2013

Semarang, 24 September 2013

Ketua Program,

Dr. Y. Bagus Wismanto, M.Si

Dewan Penguji :

1. Dr. Y. Bagus Wismanto, M.Si
2. Dr. Alimatus Sahrah, M.Si., MM., Psi
3. Drs. Sumbodo Prabowo, M.Si

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa di dalam tesis ini tidak terdapat karya yang pernah digunakan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang sengaja tertulis diacu dalam naskah tesis ini dan disebut dalam daftar pustaka.



Semarang, 24 September 2013

Yang menyatakan,

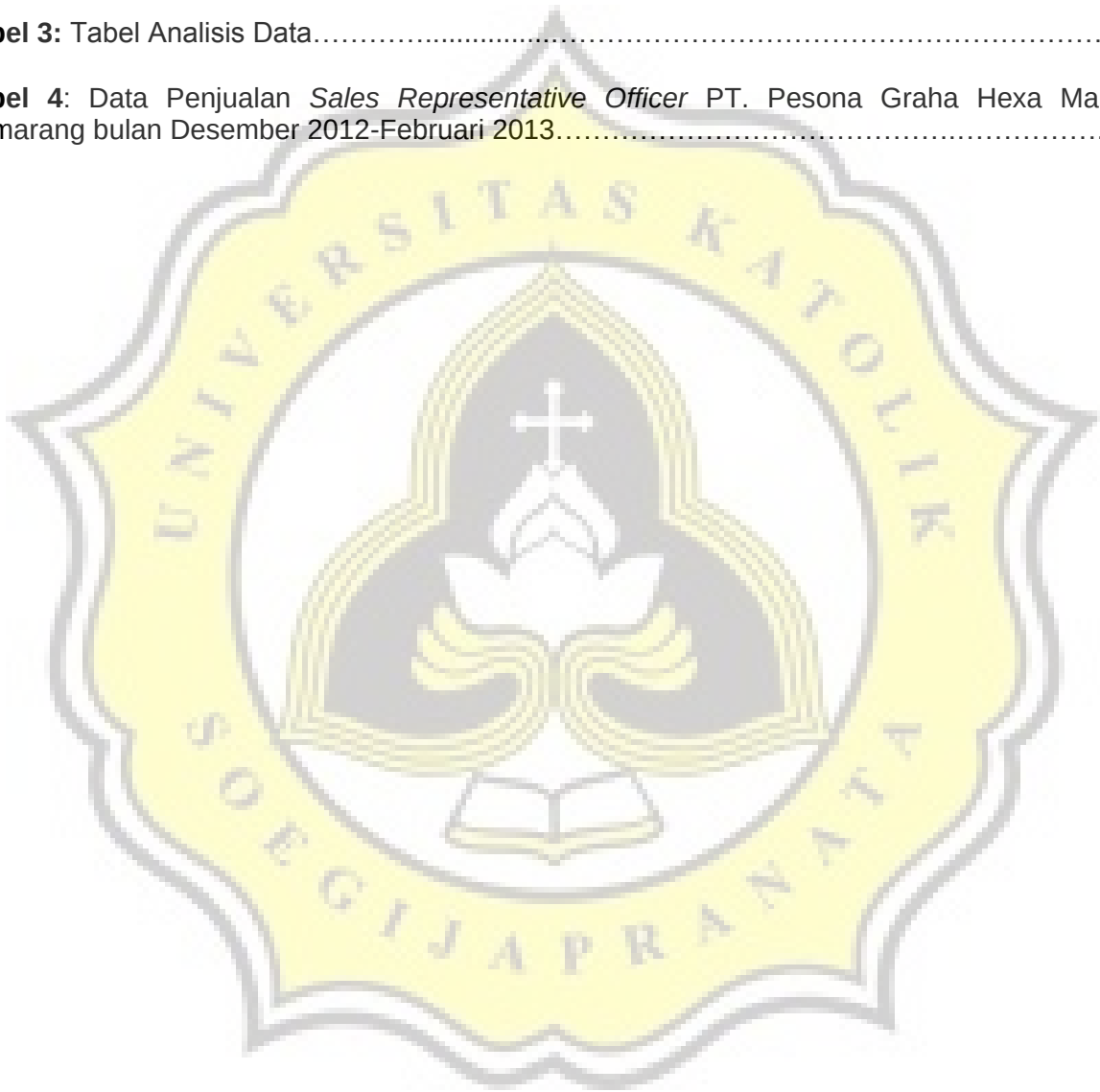
Novita Febu Aryanti
10.92.0074

Daftar Isi

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan Dosen Pembimbing	ii
Halaman Pengesahan Dewan Penguji	iii
Halaman Pengesahan Ketua Program	iv
Surat Pernyataan	v
Daftar Isi	vi
Daftar Tabel	vii
Daftar Gambar	viii
Daftar Lampiran	ix
Abstrak.....	x
Abstract.....	xi
Ucapan Terimakasih.....	xii
Pendahuluan.....	1
Metode Penelitian	18
Hasil Penelitian.....	23
Pembahasan.....	25
Daftar Pustaka.....	29
Lampiran.....	31

Daftar Tabel

Tabel 1: Data Penjualan <i>Sales Representative Officer</i> PT. Pesona Graha Hexa Mandiri Semarang Triwulan II Tahun 2012	4
Tabel 2: Tabel Metode pengumpulan data.....	20
Tabel 3: Tabel Analisis Data.....	21
Tabel 4: Data Penjualan <i>Sales Representative Officer</i> PT. Pesona Graha Hexa Mandiri Semarang bulan Desember 2012-Februari 2013.....	23



Daftar Gambar

Gambar 1: Kerangka Pikir Penelitian.....	17
Gambar 2: Skema Desain Eksperimen.....	19
Gambar 3: Bagan Prosedur Pelaksanaan Penelitian.....	22



Daftar Lampiran

Lampiran A: Matrik <i>selling skill coaching salesman</i>	31
Lampiran B: <i>Profile Coach</i>	35
Lampiran C: Surat Keterangan Penelitian.....	37



ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk mengetahui efektivitas *selling skill coaching* terhadap peningkatan kinerja *salesman* PT. Pesona Graha Hexa Mandiri Semarang. Subyek penelitian adalah 2 *salesman* yang memenuhi kriteria sesuai dengan yang sudah ditetapkan yaitu pencapaian persentase kinerja selama 3 bulan kurang dari 80%. Desain eksperimen yang digunakan dalam penelitian ini adalah quasi eksperimental dengan *the one group pretest and posttest design*. Pengumpulan data penelitian menggunakan angket skala nilai untuk mengukur *selling skill salesman*. Dalam penelitian ini peneliti mengadaptasi skala dari *ILPS Scale* dan *ADAPTS Scale*.

Berdasarkan analisis data *pretest* dan *posttest* menggunakan teknik *wilcoxon signed rank test*, diperoleh nilai $z = -2,368$ dengan $p = 0,018$ ($p < 0,05$). Hasil ini mengindikasikan adanya perbedaan yang cukup signifikan dalam hal pengetahuan *selling skill* subyek antara sebelum dan sesudah program *coaching*.

Data penjualan *salesman* tiga bulan terakhir setelah program *coaching* selesai dipakai sebagai evaluasi program *coaching* terhadap kinerja kedua subyek. Kesimpulan penelitian ada pengaruh yang cukup signifikan dari program *selling skill coaching* terhadap kinerja *salesman* PT. Pesona Graha Hexa Mandiri Semarang antara sebelum dan sesudah *coaching*. Dengan kata lain bahwa *selling skill coaching* efektif terhadap kinerja *salesman*.

Kata kunci : *salesman, peningkatan kinerja, selling skill coaching.*



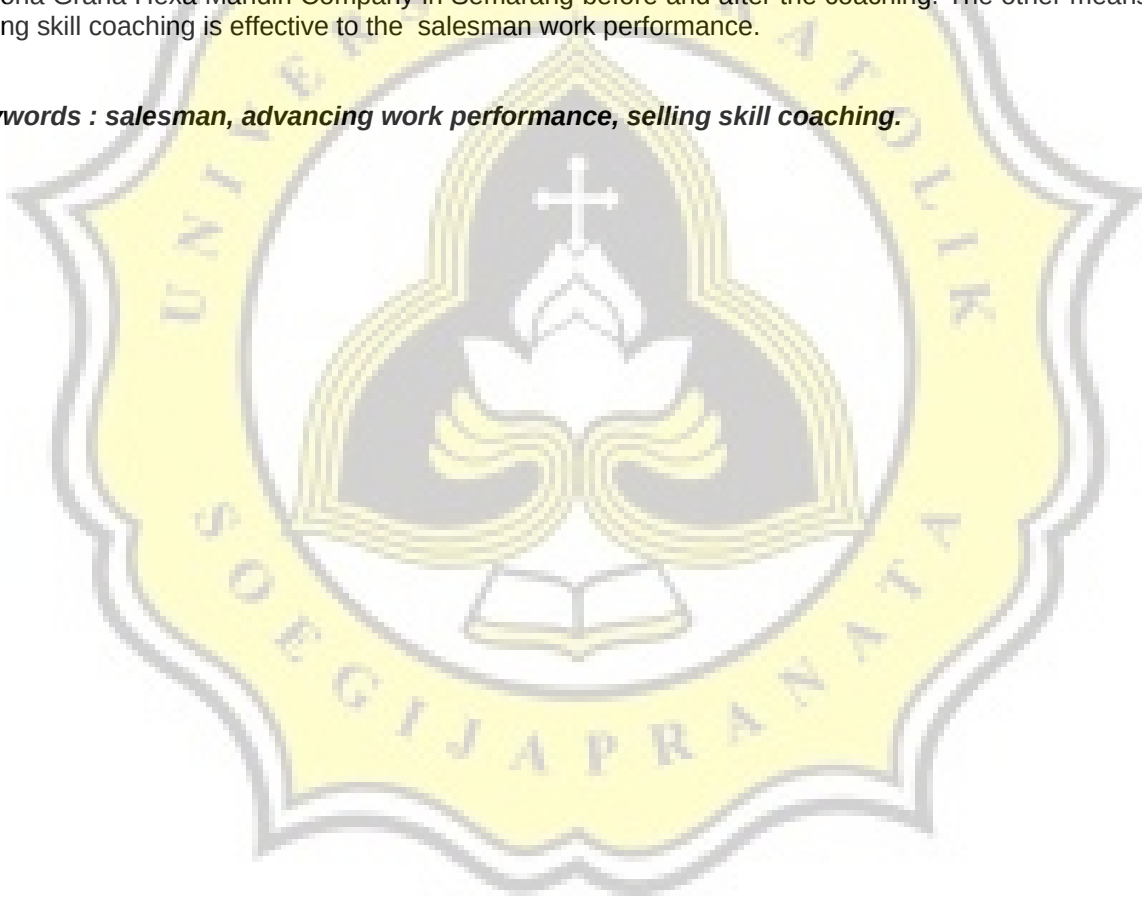
ABSTRACT

This research is purposed to know the effectiveness of selling skill coaching to the work performance of the salesman of Pesona Graha Hexa Mandiri Company. The subjects in this research are 2 salesman who appropriate with criteria such as achievement percentage of performance in 3 month under 80%. The experiment design is used by this research is quasy experimental with the one group pretest and posttest design. The collection of the research data is value scale questionnaire to measure the selling skill of the salesman. In this research, the researcher has adapted the scale from *ILPS Scale* and *ADAPTS Scale*.

Based on the data analysis of the pretest and posttest using the *wilcoxon signed rank test techinique*, proceed score $z=-2,368$ with $p=0,018$ ($p < 0,05$). This result indicates there is a significant differentiation in knowledge aspect of the selling skill's subjects before and after the coaching program.

The last three months sales data after the end of the coaching program is used as an evaluation of the coaching program to the two research subjects. The conclusion of the research revealed that there is a significant effect from the selling skill coaching program to the salesman work performance of the Pesona Graha Hexa Mandiri Company in Semarang before and after the coaching. The other means that selling skill coaching is effective to the salesman work performance.

Keywords : salesman, advancing work performance, selling skill coaching.



Ucapan Terimakasih

Puji syukur kepada Tuhan untuk berkat dan anugrahNya, sehingga penulis dimampukan untuk menyelesaikan penelitian di PT. Pesona Graha Hexa Mandiri, Semarang. Penulis menyadari bahwa penelitian ini tidak akan terselesaikan tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya, kepada :

1. Dr. Y. Bagus Wismanto, M.Si., selaku Ketua Program Pendidikan Profesi Magister Psikologi, program Pasca sarjana Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Ibu Lucia Trisni Widhyaningthanti, S.Psi.,M.Si., selaku dosen pembimbing utama yang telah membantu penulis dalam penulisan, memberikan bimbingan dan pengarahan bagi penulis. Terimakasih untuk obrolan dan ilmu yang telah diberikan.
3. Bapak Ferdinandus Hindiarto, S.Psi, M.Si, selaku dosen pembimbing kedua yang telah membantu penulis dalam penulisan, memberikan bimbingan dan pengarahan bagi penulis. Terimakasih untuk obrolan dan ilmu yang telah diberikan.
4. Bapak Nur Cahyo Wibowo, S.E, selaku marketing manager PT. Pesona Graha Hexa Mandiri yang dengan sabar meluangkan waktu untuk mendampingi penulis selama penelitian.
5. Kedua subyek penelitian dan seluruh karyawan dan karyawan PT. Pesona Graha Hexa Mandiri, terimakasih atas kerjasama dan kebersamaan selama peneliti menjalani penelitian.
6. Seluruh subyek yang telah meluangkan waktu, terimakasih atas kerjasama yang telah diberikan.
7. Ibu Dr. Kristiana haryanti, M.Si, Ibu. Th. Dewi Setyorini, S.Psi, M.Si, Bapak Drs. Sumbodo Prabowo, M.Si., selaku dosen-dosen-dosen yang telah membekali peneliti dengan ilmu yang dapat menunjang dalam pembuatan tesis.
8. Teman-teman Magister Psikologi Industri Organisasi Nandi, Adit, Pandu, Lisa, Indah, Rida, terima kasih atas kerjasama dan kebersamaan.
9. Papa disurga dan keluarga tercinta, terimakasih atas dukungan serta doa yang tak henti-hentinya dipanjatkan untuk peneliti.
10. Koko Tomy *my soulmate*, terimakasih atas dukungan serta doa yang diberikan untuk peneliti.
11. Pihak-pihak yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu.

Akhir kata, peneliti berharap agar laporan yang masih terdapat kekurangan ini dapat memberikan wawasan, pengetahuan baru, serta berguna bagi banyak pihak.

Semarang, 24 September 2013

Penulis,