

Yohana Kurnia (2008). **Pengaruh *Training Neuro-Linguistic Programming Terhadap Self-Efficacy Menjual Sales Promotion Girl***. Skripsi Sarjana Strata 1, Surabaya : Fakultas Psikologi Universitas Surabaya.

ABSTRAK

Di era globalisasi yang penuh tantangan dan persaingan yang semakin ketat, sumber daya manusia yang tangguh merupakan kebutuhan mutlak untuk menjawab tantangan tersebut. Inovasi produk saja tidak cukup untuk tetap berhasil, maka dibutuhkan tenaga-tenaga kerja yang dapat memasarkan produk-produk tersebut. Salah satu tenaga kerja yang direkrut oleh PT. Santos Jaya Abadi karena memiliki peranan yang penting adalah para *sales promotion girl*. Namun menurut laporan masih saja ditemui para *sales promotion girl* di *outlet-outlet* yang bersikap pasif, sehingga mempengaruhi target penjualan yang seharusnya dicapai. Sebaiknya perusahaan perlu memperhatikan performa para *sales promotion girl*, melalui program-program yang bertujuan memotivasi mereka, karena hal tersebut merupakan bagian yang sangat penting untuk mendukung pengembangan bisnis perusahaan itu sendiri. Bandura (1982) menunjukkan bahwa performa ini dapat diprediksi melalui *Self-Efficacy* (dalam Gist, 1987 : 474). Peneliti ingin mengetahui sejauh mana pengaruh *training Neuro-Linguistic Programming* (NLP) terhadap *Self-Efficacy* menjual yang diadakan bagi para *sales promotion girl* PT. Santos Jaya Abadi, Sidoarjo terhadap *self-efficacy* menjual mereka.

Dalam penelitian eksperimen kuasi ini, pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *non-random* (McGuigan, 1990 : 82), yaitu dalam bentuk *accidental sampling*, di mana pengambilan sampel dilakukan karena faktor kebetulan yang dijumpai oleh peneliti. Subyek dalam penelitian ini adalah 27 orang *sales promotion girl reguler* PT. Santos Jaya Abadi, Sidoarjo yang ditempatkan di *outlet-outlet* supermarket di Surabaya. Desain yang penelitian yang digunakan adalah *one group pre-test – post-test design*. Pengukuran dilakukan dengan skala *self-efficacy* menjual sebelum pelatihan, tepat setelah pelatihan, dan satu bulan setelah pelatihan. Teknik analisis data menggunakan Uji t (*t-test*).

Kesimpulannya antara sebelum dan tepat setelah pelatihan diberikan ada perbedaan *self-efficacy* menjual, dengan $t = -2,124$ dan nilai $\text{sig.} = 0,043$ (nilai $\text{sig.} < 0,05$), berarti ada pengaruh *training Neuro-Linguistic Programming* (NLP) terhadap *Self-Efficacy* menjual para *sales promotion girl*. Hasil penelitian yang dilakukan sebulan setelah pelatihan adalah tidak ada perbedaan *self-efficacy* menjual, dengan nilai $t = 1,912$ dan nilai $\text{sig.} = 0,067$ (nilai $\text{sig.} > 0,05$), berarti tidak ada pengaruh *training Neuro-Linguistic Programming* (NLP) terhadap *Self-Efficacy* menjual para *sales promotion girl*. Saran untuk penelitian ini adalah perlu adanya tindak lanjut untuk mempertahankan hasil dari pelatihan supaya *self-efficacy* menjual tetap bahkan meningkat.

Kata kunci : *training* (pelatihan) *Neuro-Linguistic Programming*, *Self-Efficacy* menjual.