

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Ryan Ramadhana Sudar
Nomor Induk Mahasiswa : C2A005119
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH PENDIDIKAN,
GENDER, USIA, DAN PENGALAMAN
KERJA KARYAWAN TERHADAP
PENJUALAN ADAPTIF**

Dosen Pembimbing : Drs. H. Mudji Rahardjo, SU

Semarang, 7 September 2009

Dosen Pembimbing,



(Drs. H. Mudji Rahardjo, SU)

NIP. 130681637

ABSTRACT

This study aims to examine affect of education, gender, age, and sales experience to adaptive selling. Adaptive selling is the altering of sales presentations across and during customer interactions in response to the perceived nature of the sales situation.

This study using survey data from salespeople in Rumah Sakit Umum Denisa and regression-path analysis. Questionnaires filled by sales manager to describe salespeople performance.

A positive relationship was observed only between gender and adaptive selling. There is no relationship between education, age, and sales experience to adaptive selling.

Keywords: adaptive selling, education, gender, age, sales experience

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh variabel pendidikan, gender, usia, dan pengalaman kerja karyawan terhadap penjualan adaptif. Penjualan adaptif adalah perubahan perilaku penjualan selama berinteraksi dengan pelanggan untuk merespon situasi penjualan.

Penelitian ini dilakukan dengan metode survei terhadap para karyawan pada Rumah Sakit Umum Denisa dan dianalisis dengan regresi. Kuesioner diisi oleh atasan untuk menilai kinerja para karyawan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya gender yang berpengaruh positif terhadap penjualan adaptif. Sedangkan pendidikan, usia, dan pengalaman kerja terbukti tidak berpengaruh terhadap penjualan adaptif.

Kata kunci: penjualan adaptif, pendidikan, gender, usia, pengalaman kerja