

# LAMPIRAN



**Lampiran 1. Kuesioner**

**KUESIONER PENELITIAN**

**A. IDENTITAS RESPONDEN**

1. Nama/Inisial :.....
2. Usia :.....
3. Jenis Kelamin : 1. Pria 2. Wanita
4. Pendidikan terakhir : 1. SMA 2. D3 3. S1
5. Masa Kerja : ..... Tahun

**B. PETUNJUK PENGISIAN**

1. Berilah tanda (X) pada jawaban yang anda pilih.
2. Keterangan Alternatif Jawaban dan Skor :
  - a. SS : Sangat Setuju (1)
  - b. S : Setuju (2)
  - c. CS : Cukup Setuju (3)
  - d. TS : Tidak Setuju (4)
  - e. STS : Sangat Tidak Setuju (5)
3. Lingkari salah satu pilihan ganda dibawah ini.

## Daftar Angket Penelitian

### C. KUESIONER

#### 1. PERILAKU PENJUALAN ADAPTIF

NO	PERTANYAAN	SS	S	CS	TS	STS
1.	Saya mampu mengubah metode penjualan dengan cepat					
	Metode apa saja yang anda gunakan ? a) Diskusi dengan rekan kerja b) Arahan dari pimpinan c) Intuisi dari pengalaman yang lalu d) Training					
2.	Saya mampu menyesuaikan diri kepada pelanggan dengan keadaan yang berbeda dengan konsumen yang berbeda					
	Bagaimana anda menyesuaikan diri ? a) Menyesuaikan apapun mood mereka b) Menyesuaikan posisi anda dan pelanggan c) Menunjukkan produk yang dijual dengan ikhlas					
3.	Saya mampu memodifikasi metode penjualan dengan mudah					
	Dalam kondisi seperti apa anda harus memodifikasi metode penjualan ? a) Ketika menghadapi pelanggan yang berbeda karakternya b) Ketika menghadapi pelanggan yang berbeda menurunkan sedikit harga agar tertarik c) Ketika menghadapi situasi yang berbeda					

## 2. KOMPETENSI TENAGA PENJUAL

NO	PERTANYAAN	SS	S	CS	TS	STS
1.	Saya selalu kompeten mendekati pelanggan secara personal					
	Bagaimana anda kompeten mendekati pelanggan ? a) berkomunikasi yang baik dengan pelanggan b) berfikir secara cerdas c) paham akan produk yang dijual d) tidak terlalu memaksa pelanggan					
2.	Saya adalah seorang ahli dalam bernegosiasi.					
	Negosiasi yang seperti apa yang anda gunakan ? a) memberikan informasi secara lengkap tentang produk b) menanyakan keinginan ke calon pelanggan c) memberi solusi yang menguntungkan d) memberikan syarat pembayaran					
3.	Saya kompeten menjelaskan tentang produk yang saya jual.					
	Bagaimana anda menjelaskan produk yang anda jual ? a) menjelaskan produk secara rinci b) menjelaskan produk dengan konsisten c) menjelaskan produk dengan jujur d) menjelaskan produk dengan kompleks					

## 3. ORIENTASI PELANGGAN

NO	PERTANYAAN	SS	S	CS	TS	STS
1.	Saya selalu bertekad untuk mengatasi masalah yang dihadapi pelanggan.					
	Tekad seperti apa yang anda gunakan untuk mengatasi masalah pelanggan ? a) mendengarkan masalah pelanggan b) berempati dengan masalah mereka c) meyakinkan produk yang dijual bermanfaat					
2.	Saya selalu memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan					

	Bagaimana anda memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan ? a) mendengar masalah pelanggan dengan aktif b) membangun hubungan dengan pelanggan c) mencoba berinteraksi dengan mereka					
3.	Saya selalu berkeinginan untuk memuaskan pelanggan.					
	Bagaimana anda selalu berkeinginan untuk memuaskan pelanggan? a) Berkeinginan meningkatkan kualitas produk b) Berkeinginan meningkatkan pelayanan yang baik c) Berkeinginan meningkatkan hubungan					

#### 4. KINERJA TENAGA PENJUAL

NO	PERTANYAAN	SS	S	CS	TS	STS
1.	Jumlah penjualan saya selalu memenuhi target dari waktu ke waktu.					
	Bagaimana penjualan anda selalu melebihi target dari waktu ke waktu? a) membuat rencana penjualan yang jelas b) fokus pada target penjualan c) melakukan pekerjaan dengan sungguh sungguh					
2.	Saya selalu mampu memperoleh pelanggan baru					
	Bagaimana anda memperoleh pelanggan baru ? a) mempromosikan melalui sosial media b) memperkenalkan barang yang di jual kepada calon konsumen di sebuah <i>event</i> c) meyakinkan ke pelanggan produk kita memiliki kualitas yang baik d) pelayanan yang baik					
3.	Saya selalu mampu menjual produk dengan cepat					
	Bagaimana anda menjual produk dengan cepat ? a) ketika hari libur saya mau bertemu dengan pelanggan b) mengejar target tanpa berhenti c) adanya tambahan waktu mempromosikan produk					

## LAMPIRAN 2. Data Tabulasi

No.	x1.1	x1.2	x1.3	x1	x2.1	x2.2	x2.3	x2	y1.1	y1.2	y1.3	y1
1	4	4	5	13	5	5	4	14	4	4	4	12
2	4	5	5	14	4	4	5	13	4	4	5	13
3	5	4	5	14	4	4	4	12	4	3	4	11
4	4	3	4	11	4	4	4	12	4	4	4	12
5	4	4	4	12	4	4	4	12	4	4	5	13
6	3	3	3	9	4	4	4	12	4	4	4	12
7	5	5	5	15	4	4	5	13	5	4	5	14
8	4	5	4	13	4	4	4	12	4	4	5	13
9	5	5	4	14	5	5	5	15	5	5	5	15
10	4	4	4	12	5	5	5	15	5	4	5	14
11	5	4	3	12	3	3	4	10	4	3	4	11
12	4	4	4	12	4	4	4	12	3	4	4	11
13	5	4	4	13	4	4	4	12	4	3	4	11
14	5	5	5	15	4	4	4	12	3	4	4	11
15	5	4	5	14	5	4	5	14	4	3	4	11
16	4	4	4	12	4	5	5	14	4	5	5	14
17	3	3	3	9	4	5	4	13	5	4	4	13
18	4	4	4	12	2	3	4	9	4	4	4	12
19	3	4	3	10	4	4	4	12	3	3	4	10
20	5	5	5	15	5	5	5	15	4	5	5	14
21	5	5	5	15	5	5	5	15	4	3	4	11
22	4	4	3	11	5	4	5	14	5	5	5	15
23	3	2	3	8	3	3	4	10	4	3	4	11
24	3	3	3	9	4	4	3	11	3	4	3	10
25	3	4	2	9	3	4	4	11	4	3	4	11
26	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	5	15
27	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	5	15
28	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	5	15
29	4	4	4	12	3	2	3	8	3	2	3	8
30	3	3	3	9	3	3	3	9	2	3	2	7
31	3	2	3	8	4	3	3	10	2	4	3	9
32	5	4	5	14	4	5	5	14	5	5	5	15
33	4	4	4	12	5	4	5	14	5	4	5	14
34	4	5	5	14	3	4	4	11	4	5	5	14
35	5	4	4	13	5	4	5	14	5	4	4	13
36	4	5	5	14	4	5	5	14	4	5	5	14
37	5	4	5	14	5	4	5	14	5	4	5	14
38	4	3	3	10	4	4	4	12	4	4	4	12
39	4	3	2	9	3	4	4	11	3	3	4	10
40	2	2	4	8	2	2	3	7	3	4	4	11
41	4	3	4	11	4	3	4	11	4	4	5	13
42	4	3	3	10	3	4	4	11	4	4	4	12
43	5	5	5	15	5	4	5	14	5	5	5	15
44	4	2	3	9	2	2	3	7	4	3	4	11
45	4	4	4	12	4	4	4	12	3	4	4	11
46	4	4	4	12	5	4	4	13	4	4	5	13
47	3	3	4	10	3	3	4	10	3	4	3	10

48	4	3	4	11	4	3	4	11	4	4	5	13
49	4	5	4	13	4	4	5	13	4	3	4	11
50	4	4	5	13	4	4	5	13	4	4	4	12
51	2	4	4	10	4	5	5	14	4	4	5	13
52	4	5	5	14	5	5	5	15	5	4	5	14
53	4	4	5	13	5	4	4	13	4	4	5	13
54	4	3	4	11	4	4	4	12	4	4	4	12
55	4	5	4	13	5	4	4	13	4	4	5	13
56	3	3	3	9	4	4	4	12	4	4	3	11
57	4	3	3	10	4	2	4	10	3	4	3	10
58	3	4	4	11	3	4	4	11	4	4	4	12
59	4	3	2	9	2	3	4	9	4	4	4	12
60	3	4	3	10	4	4	4	12	4	4	3	11
61	5	4	5	14	4	4	5	13	4	3	4	11
62	5	4	4	13	3	3	4	10	4	4	4	12
63	4	3	3	10	4	4	4	12	3	4	3	10
64	3	4	4	11	3	4	4	11	4	3	5	12
65	4	3	4	11	3	4	4	11	3	3	3	9
66	2	2	2	6	2	2	3	7	3	4	3	10
67	4	4	4	12	4	3	4	11	3	3	4	10
68	4	4	4	12	4	5	5	14	4	4	4	12
69	4	3	5	12	4	4	3	11	3	4	3	10
70	4	5	5	14	2	3	3	8	4	4	5	13
71	5	4	4	13	4	4	5	13	4	5	5	14
72	4	4	4	12	5	4	5	14	5	4	5	14
73	4	2	4	10	4	5	3	12	4	3	4	11
74	3	3	4	10	4	3	4	11	2	4	4	10
75	4	4	3	11	5	4	4	13	3	4	4	11
76	4	4	5	13	4	3	4	11	4	3	4	11
77	4	4	4	12	4	5	5	14	5	4	4	13
78	2	3	4	9	4	4	4	12	4	5	4	13
79	4	4	4	12	4	4	4	12	4	4	4	12
80	4	4	4	12	4	4	4	12	4	4	4	12
81	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	5	15
82	5	5	5	15	5	5	5	15	4	5	5	14
83	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	5	15
84	3	4	3	10	4	4	4	12	3	4	4	11
85	4	3	4	11	4	5	4	13	4	4	5	13
86	3	4	3	10	4	3	3	10	4	4	4	12
87	4	4	3	11	4	4	4	12	5	4	4	13
88	4	3	3	10	4	4	3	11	4	4	4	12
89	5	4	4	13	3	4	4	11	3	4	3	10
90	4	3	3	10	4	4	3	11	3	4	4	11
91	4	3	2	9	4	4	4	12	3	4	4	11
92	4	3	3	10	4	4	4	12	4	4	4	12
93	4	5	4	13	4	4	4	12	5	4	5	14
94	4	4	4	12	4	4	4	12	4	5	5	14
95	5	4	5	14	5	5	5	15	5	5	5	15
96	5	5	5	15	4	5	5	14	5	5	5	15
97	4	4	5	13	4	4	4	12	5	4	5	14
98	5	5	5	15	5	5	5	15	4	5	5	14
99	5	5	5	15	5	5	5	15	4	5	5	14

100	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	5	15
	28	25	32		27	26	35		24	22	41	
	52	44	40		53	54	52		53	59	46	
	16	25	23		14	15	13		20	18	12	
	4	6	5		6	5	0		3	1	1	
	0	0	0		0	0	0		0	0	0	
	100	100	100		100	100	100		100	100	100	
	140	125	160		135	130	175		120	110	205	
	208	176	160		212	216	208		212	236	184	
	48	75	69		42	45	39		60	54	36	
	8	12	10		12	10	0		6	2	2	
	0	0	0		0	0	0		0	0	0	
	404	388	399		401	401	422		398	402	427	
	4,04	3,88	3,99	3,97	4,01	4,01	4,22	4,08	3,98	4,02	4,27	4,09





### Lampiran 3. Uji Validitas Variabel orientasi pelanggan

Correlations

		x1.1	x1.2	x1.3	Orientasi pelanggan
x1.1	Pearson Correlation	1	.569**	.553**	.819**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
x1.2	Pearson Correlation	.569**	1	.636**	.868**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
x1.3	Pearson Correlation	.553**	.636**	1	.865**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
Orientasi pelanggan	Pearson Correlation	.819**	.868**	.865**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

### Uji Validitas Variabel Kompetensi Tenaga Penjual

Correlations

		x2.1	x2.2	x2.3	Kompetensi kinerja penjual
x2.1	Pearson Correlation	1	.651**	.600**	.876**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
x2.2	Pearson Correlation	.651**	1	.639**	.885**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
x2.3	Pearson Correlation	.600**	.639**	1	.841**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
Kompetensi kinerja penjual	Pearson Correlation	.876**	.885**	.841**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

### Uji Validitas Variabel Perilaku Penjualan Adaptif

Correlations

		y1.1	y1.2	y1.3	Perilaku penjualan adaptif
y1.1	Pearson Correlation	1	.404**	.674**	.847**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
y1.2	Pearson Correlation	.404**	1	.523**	.758**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
y1.3	Pearson Correlation	.674**	.523**	1	.884**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
Perilaku penjualan adaptif	Pearson Correlation	.847**	.758**	.884**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

### Uji Validitas Variabel Kinerja Tenaga Penjual

Correlations

		y2.1	y2.2	y2.3	Kinerja tenaga penjual
y2.1	Pearson Correlation	1	.540**	.594**	.839**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100
y2.2	Pearson Correlation	.540**	1	.535**	.839**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100
y2.3	Pearson Correlation	.594**	.535**	1	.838**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100
Kinerja tenaga penjual	Pearson Correlation	.839**	.839**	.838**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

#### Lampiran 4. Uji Reliabilitas Variabel orientasi pelanggan

##### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	100	100.0

- a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.809	3

##### Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
x1.1	4.04	.777	100
x1.2	3.88	.856	100
x1.3	3.99	.870	100

##### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
11.91	4.547	2.132	3

## Uji Reliabilitas Variabel Kompetensi Tenaga Penjual

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	100	100.0

- a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.833	3

### Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
x2.1	4.01	.810	100
x2.2	4.01	.785	100
x2.3	4.22	.660	100

### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
12.24	3.841	1.960	3

## Uji Reliabilitas Variabel Perilaku Penjualan Adaptif

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	100	100.0

- a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.775	3

### Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
y1.1	3.98	.752	100
y1.2	4.02	.666	100
y1.3	4.27	.709	100

### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
12.27	3.128	1.769	3

## Uji Reliabilitas Variabel Kinerja Tenaga Penjual

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	100	100.0

- a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.787	3

### Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
y2.1	3.97	.731	100
y2.2	4.08	.825	100
y2.3	4.23	.737	100

### Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
12.28	3.699	1.923	3

## Regression\_Model 1

### Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kompetensi kinerja penjual, Orientasi pelanggan <sup>a</sup>	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Perilaku penjualan adaptif

### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.708 <sup>a</sup>	.501	.491	1.262

a. Predictors: (Constant), Kompetensi kinerja penjual, Orientasi pelanggan

b. Dependent Variable: Perilaku penjualan adaptif

### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	155.113	2	77.556	48.662	.000 <sup>a</sup>
	Residual	154.597	97	1.594		
	Total	309.710	99			

a. Predictors: (Constant), Kompetensi kinerja penjual, Orientasi pelanggan

b. Dependent Variable: Perilaku penjualan adaptif

### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4.071	.841		4.843	.000		
	Orientasi pelanggan	.224	.079	.270	2.848	.005	.570	1.7
	Kompetensi kinerja penjual	.452	.086	.500	5.268	.000	.570	1.7

a. Dependent Variable: Perilaku penjualan adaptif

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.24963563
Most Extreme Differences	Absolute	.105
	Positive	.047
	Negative	-.105
Kolmogorov-Smirnov Z		1.047
Asymp. Sig. (2-tailed)		.223

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.390	.413		3.363	.001
	Orientasi pelanggan	.026	.039	.088	.665	.508
	Kompetensi kinerja penjual	-.064	.042	-.203	-1.527	.130

a. Dependent Variable: abs\_res



## Regression Model\_2

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Perilaku penjualan adaptif, Orientasi pelanggan, Kompetensi kinerja penjual	.	Enter

- a. All requested variables entered.  
 b. Dependent Variable: Kinerja tenaga penjual

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.798 <sup>a</sup>	.636	.625	1.178

- a. Predictors: (Constant), Perilaku penjualan adaptif, Orientasi pelanggan, Kompetensi kinerja penjual  
 b. Dependent Variable: Kinerja tenaga penjual

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	232.948	3	77.649	55.959	.000 <sup>a</sup>
	Residual	133.212	96	1.388		
	Total	366.160	99			

- a. Predictors: (Constant), Perilaku penjualan adaptif, Orientasi pelanggan, Kompetensi kinerja penjual  
 b. Dependent Variable: Kinerja tenaga penjual

**Coefficients**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.169	.874		1.337	.184		
	Orientasi pelanggan	.162	.077	.180	2.119	.037	.526	1.9
	Kompetensi kinerja penjual	.360	.091	.367	3.967	.000	.444	2.2
	Perilaku penjualan adaptif	.389	.095	.358	4.109	.000	.499	2.0

a. Dependent Variable: Kinerja tenaga penjual

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.15998792
Most Extreme Differences	Absolute	.077
	Positive	.077
	Negative	-.046
Kolmogorov-Smirnov Z		.769
Asymp. Sig. (2-tailed)		.595

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

**Coefficients**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.085	.554		3.766	.000
	Orientasi pelanggan	.068	.048	.190	1.402	.164
	Kompetensi kinerja penjual	-.066	.057	-.170	-1.153	.252
	Perilaku penjualan adaptif	-.099	.060	-.229	-1.651	.102

a. Dependent Variable: abs\_res2