

**PENGARUH MOTIF BERPRESTASI DAN *SELF EFFICACY* TERHADAP
PENCAPAIAN TARGET PENJUALAN PARA DISTRIBUTOR TIENS
BALI**

Oleh :
Ayu Agustina Indra Yanti, NIM. 1517011035
Program Studi Pendidikan Ekonomi
Universitas Pendidikan Ganesha
Singaraja, Indonesia

Abstrak

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh motif berprestasi dan *self efficacy* terhadap pencapaian target penjualan Distributor Tiens Bali secara parsial dan simultan. Rancangan penelitian menggunakan jenis penelitian kausal. Populasi yang digunakan adalah seluruh distributor yang terdaftar di Tiens *Authorized Store* 618 sebesar 4.169 orang. Sampel penelitian ini berjumlah 371 responden menggunakan metode *proportional random sampling*. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran kuesioner dengan skala *likert* diolah menggunakan teknik analisis regresi linear berganda. Hasil analisis data menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial motif berprestasi terhadap pencapaian target penjualan para Distributor Tiens Bali, ditunjukkan dari nilai $t = 13,491$ dengan nilai *Sig.* sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. *Self efficacy* memiliki pengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap pencapaian target penjualan para distributor Tiens Bali, ditunjukkan dari nilai $t = 12,915$ dengan nilai *Sig.* sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Motif berprestasi dan *self efficacy* memiliki pengaruh positif secara simultan terhadap pencapaian target penjualan para distributor Tiens Bali, ditunjukkan dari nilai $F = 323,925$ dan nilai *Sig.* sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05.

Kata kunci: motif berprestasi, *self efficacy*, target penjualan

Abstract

This research aims to determine the effect of achievement motives and self efficacy on the achievement of sales targets for Tiens Bali distributors partially and simultaneously. This research design using a type of causal research. The population of this study were all distributors registered at Tiens *Authorized Store* 618 are 4.169 people. The sample of this study amounted to 371 respondents using the *proportional random sampling* method. The data collection technique was carried out by distributing questionnaires with a *Likert* scale and processed using multiple linear regression analysis technique. The result of data analysis showed that there was a partially positive and significant effect on the achievement motive towards achieving the sale target of Tiens Bali distributors, shown from the value of $t=13.491$ with a *Sig.* of 0.000 less than 0.05. *Self efficacy*, partially has a positive and significant effect on achieving the sales target of Tiens Bali

distributors, shown from the value of $t=12.915$ with a Sig. of 0.000 less than 0.05. Achievement motives and self efficacy have a simultaneous positive effect on achieving sales targets of Tiens Bali distributors, shown by the value of $F=323.925$ and a Sig. of 0.000 less than 0.05.

Keywords: achievement motives, self efficacy, sales targets

