

## ABSTRAK

### **Hubungan antara *sales self efficacy* dengan kinerja dalam mencapai target pada *avengers* di Plasa Telkom Bukittinggi**

**Oleh : Windar Ningsih**

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui hubungan antara *sales self efficacy* dengan kinerja dalam mencapai target pada *avengers* di Plasa Telkom Bukittinggi. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan desain penelitian adalah kuantitatif korelasi. Populasi pada penelitian adalah seluruh *avengers* di Plasa Telkom Bukittinggi. Sampel penelitian berjumlah 28 orang, dengan teknik total *sampling*. Penelitian ini menggunakan skala *sales self efficacy* dan data pencapaian target *avengers* bulan juli, agustus dan september 2019. Teknik analisis data yang digunakan adalah korelasi *product moment*. Hasil dari penelitian ini menunjukan koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar 0.487 dan  $p=0,009$  ( $p<0,01$ ) yang menunjukkan hubungan positif antara *sales self efficacy* dengan kinerja dalam mencapai target pada *avengers* Plasa Telkom Bukittinggi.

**Kata kunci:** *Sales self efficacy*, kinerja, target.