

HUBUNGAN ANTARA KEMAMPUAN KOMUNIKASI DENGAN *ADAPTIVE SELLING* PADA SPG PRODUK KECANTIKAN DI YOGYAKARTA

Romayana

Universitas Mercu Buana Yogyakarta

[*my.sinaga@gmail.com*](mailto:my.sinaga@gmail.com)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara kemampuan komunikasi dengan *adaptive selling* pada SPG Produk WH di Yogyakarta. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah ada hubungan positif antara kemampuan komunikasi dengan *adaptive selling* pada SPG Produk WH di Yogyakarta. Subjek penelitian berjumlah 60 orang masyarakat khususnya perempuan yang berbelanja di mall atau supermarket dan tinggal di Yogyakarta. Penentuan subjek penelitian menggunakan metode *incidental*. Pengumpulan data penelitian menggunakan alat ukur berupa Skala likert. Metode analisis data yang digunakan adalah analisa *Product Moment*. Hasil analisis data diperoleh koefisien korelasi sebesar $r = 0,697$ dan $p = 0,000$, artinya semakin baik kemampuan komunikasi yang dimiliki oleh *Sales Promotion Girl* Produk Kecantikan Merk WH, maka akan semakin baik pula *adaptive selling*-nya. Begitu pula sebaliknya, semakin buruk kemampuan komunikasi yang dimiliki *Sales Promotion Girl* Produk Kecantikan Merk WH, maka akan semakin baik *adaptive selling*-nya.

Kata kunci: *Adaptive Selling*, Kemampuan Komunikasi, *Sales Promotion Girl*

RELATIONSHIP BETWEEN COMMUNICATION CAPABILITIES BY ADAPTIVE SELLING ON SPG BEAUTY PRODUCTS IN YOGYAKARTA

Romayana

University of Mercu Buana Yogyakarta

my.sinaga@gmail.com

Abstract

This study aims to determine the relationship between communication skills and adaptive selling on WH Product SPG in Yogyakarta. The hypothesis proposed in this study is that there is a positive relationship between communication skills and adaptive selling on WH Product SPG in Yogyakarta. The research subjects numbered 60 people, especially women who shop at malls or supermarkets and live in Yogyakarta. Determination of research subjects using incidental methods. Data collection research using measuring instruments in the form of Likert Scale. The data analysis method used is Product Moment analysis. The results of the data analysis obtained correlation coefficient of $r = 0.697$ and $p = 0.000$, meaning that the better the communication skills possessed by Sales Promotion Girl WH Brand Brand Beauty, the better the adaptive selling will be. Vice versa, the worse the communication skills possessed by Sales Promotion Girl for WH Brand Beauty, the better the adaptive selling will be.

Keyword: *Adaptive Selling, Communication Ability, Sales Promotion Girl*