



## Analisis Bibliometrik Pelatihan Optimisme dan Sales Performance menggunakan VOSviewer

Amanda Putri Yuliardi

Universitas Kristen Maranatha, Indonesia  
Email: [aputriyuliardi@gmail.com](mailto:aputriyuliardi@gmail.com)

### Abstract

*This research delves into the bibliometric analysis of optimistic training and its impact on sales performance, employing VOSviewer for computational mapping. The methodology involves extracting article data from the Google Scholar database through the Publish or Perish application. Utilizing VOSviewer, the study focuses on articles with keywords "optimist training" and "sales performance" from the last 10 years (2013 to 2023). The key findings include the identification of 7 clusters. A total of 242 relevant articles were discovered, indicating a surge in research output during 2021-2022. This suggests a growing interest in the intersection of optimistic training and sales performance. Notably, the study emphasizes the high potential for further research in this domain, given the limited existing literature. The conclusion underscores the need for new insights and training strategies to enhance sales performance, substantiated by field data.*

**Keywords:** *optimism, optimism training, sales performance, training*

### Abstrak

Penelitian ini mengkaji perkembangan penelitian mengenai training optimis dan kinerja sales melalui pendekatan bibliometrik dengan analisis pemetaan komputasional menggunakan VOSviewer. Penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui pengembangan penelitian dan juga menjadi penelitian dasar dalam pengembangan pelatihan untuk meningkatkan kinerja sales. Data artikel diperoleh dari database Google Scholar menggunakan aplikasi publish or perish. Judul dan abstrak artikel digunakan untuk memandu proses pencarian dengan mengacu pada kata kunci "optimist training" dan "sales performance" menggunakan VOSviewer. Ditemukan artikel yang dianggap relevan. Masa studi yang digunakan sebagai bahan kajian adalah artikel terindeks Google Scholar selama 10 tahun terakhir (2013 s/d 2023). Hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian terbagi kedalam 7 cluster. Dari hasil pencarian, sebanyak 242 artikel relevan diterbitkan pada rentang tahun 2013 hingga 2023. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian mengenai mengalami peningkatan pada tahun 2021-2022. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peluang untuk penelitian pada pelatihan optimisme dan sales performance tinggi karena belum banyak pelatihan dalam meneliti hal tersebut. Peningkatan sales performance baru berdasarkan data lapangan saja.

**Kata kunci:** optimisme, sales performance, pelatihan, pelatihan optimisme

### Informasi Artikel

Diterima: 15-06-2023  
Direvisi: 11-09-2023  
Diterbitkan: 01-10-2023



## 1. PENDAHULUAN

Perubahan dalam dunia bisnis bergeser menjadi online yang meningkatkan penjualan dan berpengaruh dalam perubahan kinerja sales (Ayuni et al, 2019). Perusahaan kemudian menyesuaikan dengan membuat penjualan secara *online* namun tetap melakukan penjualan *offline* dalam menjual produk (Harahap, 2018). Perusahaan banyak menggunakan marketing dengan membuat promo untuk meningkatkan penjualan baik promo *online* maupun *offline* (Setyani et al, 2022). Untuk meningkatkan penjualan *online* perusahaan banyak menggunakan jasa *influncer* (Nasih et al, 2020). Sementara untuk meningkatkan penjualan *offline* perusahaan meningkatkan performa sales (Dellamita et al, 2014).

Dalam peningkatan performa sales banyak yang dapat dilakukan oleh perusahaan seperti mengimplementasikan beberapa strategi efektif, yakni 1) memberikan garansi dan promosi menarik, 2) memperluas target bisnis, 3) mempertahankan kesetiaan pelanggan, 4) strategi pemasaran yang efektif, 5) implementasi *upselling* dan *cross selling*, 6) strategi pemasaran yang efektif (Widharta, 2013). Namun belum ada data penelitian yang berfokus untuk melakukan peningkatan sales menggunakan pelatihan terutama pelatihan berbasis optimisme.

Analisis bibliometrik adalah suatu teknik yang berguna untuk mengevaluasi perkembangan tren penelitian (Al Husaeni & Nandiyanto, 2022). Teknik ini telah diterapkan dalam berbagai bidang, termasuk pemasaran (Gao et al, 2021; Martínez-López et al, 2018; Nicolas et al, 2020), penjualan (Catumba et al, 2023; Echchakoui, 2020; Wang, 2023), dan pelatihan (Alsalamah & Callinan, 2021; Sarfraz et al., 2020). Hingga saat ini, belum ditemukan penelitian yang mencakup pemetaan komputasi analisis bibliometrik dengan fokus pada pelatihan optimisme serta kinerja penjualan yang spesifik dalam konteks peningkatan hasil pelatihan. Oleh karena itu, penelitian ini berfokus pada periode sepuluh tahun terakhir (2013-2023) dan menggunakan perangkat lunak VOS untuk melakukan pemetaan komputasi analisis bibliometrik terhadap artikel yang diindeks oleh *Google Scholar*. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan landasan bagi peneliti-peneliti lain untuk menentukan tema penelitian yang relevan dalam konteks pelatihan optimisme dan peningkatan kinerja penjualan.

## 2. METODE

### 2.1 Partisipan

Penelitian ini menggunakan data publikasi yang diterbitkan pada jurnal terindeks *Google Scholar* dengan menggunakan aplikasi *Publish or Perish* untuk memudahkan pemilihan data sesuai pelatihan optimise dan kinerja sales. Artikel yang diperoleh adalah sebanyak 242 artikel.

### 2.2 Desain

Desain penelitian menggunakan penelitian diskriptif dengan menggunakan data publikasi yang di olah menggunakan *excel* dan juga *VOSviewer*. Informasi detail untuk mencari artikel dan menggunakan *VOSviewer* terdapat pada literatur (Al Husaeni & Nandiyanto, 2022).

### 2.3 Instrumen

Instrumen pada penelitian ini menggunakan aplikasai *Publish or Perish*, *Excel*, dan *VOSviewer*

## 2.4 Prosedur

Tahapan yang dilakukan penelitian dalam melakukan penelusuran perpustakaan dalam pencarian data di *Google Scholar* dapat dilakukan dalam beberapa tahap:

- 1) Menggunakan aplikasi yang diterbitkan atau diterbitkan untuk mengumpulkan data dari Google Cendekia
- 2) Melakukan pengolahan data bibliometrik artikel yang diperoleh dengan menggunakan aplikasi *Microsoft Excel*
- 3) Hasil pengolahan data dalam format *Microsoft Excel* diubah menjadi analisis pemetaan komputasi bibliometrik menggunakan aplikasi *VOS viewer*
- 4) Mendeskripsikan data hasil analisis komputasi

Pada bulan Juli 2023, data diuraikan dengan mencari artikel yang diterbitkan antara tahun 2013 dan 2023. Artikel-artikel dengan tema yang sesuai dikumpulkan dan diekspor ke dalam dua jenis file: Sistem Informasi Penelitian (.RIS) dan format koma (.csv). Selanjutnya, aplikasi *VOSviewer* digunakan untuk memvisualisasikan data tersebut. *VOSviewer* tidak hanya digunakan untuk memvisualisasikan tetapi juga mengevaluasi tren menggunakan peta bibliometrik. Metode perhitungannya bersifat fraksional, dengan bobot tautan difraksinasi (Pertz *et al*, 2020). Analisis kemudian difokuskan pada struktur jaringan jurnal ilmiah dalam bidang pikiran dan teknologi otak. Peta sumber dibuat dalam kumpulan data analitik primer, memvisualisasikan hubungan antara sumber publikasi berdasarkan seberapa sering sumber tersebut dikutip. Kemudian dilakukan pemetaan artikel dari database. Hasil pemetaan akan dibagi menjadi tiga variasi publikasi pemetaan, yaitu: (1) visualisasi jaringan, (2) visualisasi kepadatan, dan (3) visualisasi overlay berbasis jaringan (ko-sitasi) antar item yang ada.

## 3. HASIL

### 3.1 Hasil Pencarian Data Publikasi

Hasil pencarian database *Google Scholar* dengan menggunakan *publish or perish* ditemukan 242 artikel yang memenuhi kriteria topik penelitian pelatihan optimis dan kinerja sales. **Tabel 1** menampilkan artikel-artikel dengan jumlah sitasi terbanyak selama sepuluh tahun terakhir, yaitu tahun 2013 hingga tahun 2023. Selain itu, terdapat keterangan nama penulis, judul, tahun, dan jumlah sitasi. Saya menggunakan sampel sepuluh makalah dengan otoritas tertinggi yang terakumulasi setiap tahun. Jumlah sumber dari seluruh bagian yang digunakan dalam penelitian ini adalah 2253 dan rata-rata jumlah sitasi per tahun adalah 225,3.

**Tabel 1.** Publikasi dengan Sitasi Terbanyak

Authors	Title	Year	Cites
AH Anglin, JC Short, W Drover, RM Stevenson...	The power of positivity? The influence of positive psychological capital language on crowdfunding performance	2018	352
K Lehnert, Y Park, N Singh	Research note and review of the empirical ethical decision-making literature: Boundary conditions and extensions	2015	315

S Zheng, ME Kahn	Understanding China's urban pollution dynamics	2013	312
M Leaning	A study of the use of games and gamification to enhance student engagement, experience and achievement on a theory-based course of an undergraduate media ...	2015	226
MF Çavuş, A Gökçen	Psychological capital: Definition, components and effects	2015	225
OM Karatepe, G Karadas	The effect of psychological capital on conflicts in the work–family interface, turnover and absence intentions	2014	214
YM Sameer	Innovative behavior and psychological capital: Does positivity make any difference?	2018	181
V Stingl, J Geraldi	Errors, lies and misunderstandings: Systematic review on behavioural decision making in projects	2017	172
K Alam, MO Erdiaw-Kwasie, M Shahiduzzaman...	Assessing regional digital competence: Digital futures and strategic planning implications	2018	128
S Adomako, A Danso, M Uddin...	Entrepreneurs' optimism, cognitive style and persistence	2016	128

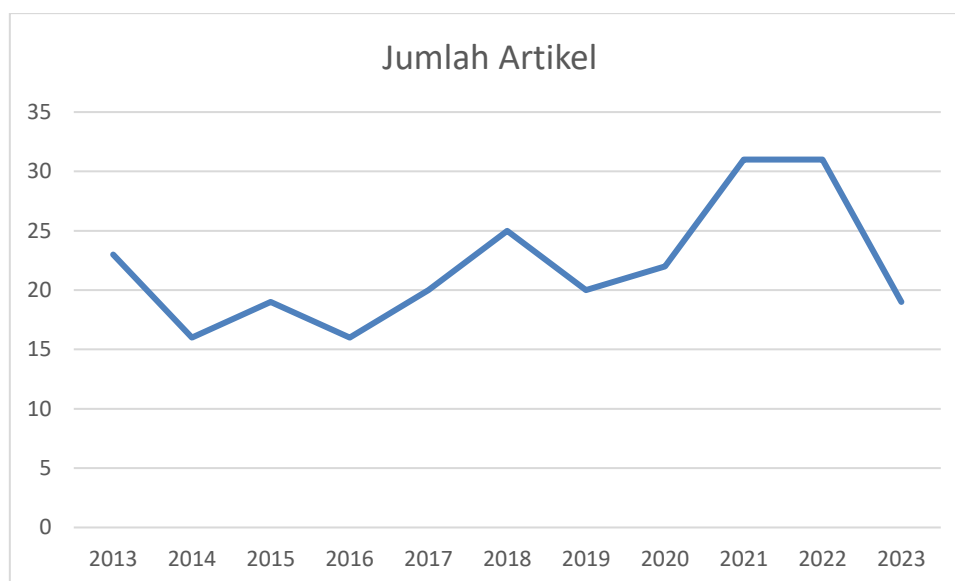
### 3.2 Perkembangan Penelitian

**Tabel 2** menampilkan perkembangan penelitian publikasi mengenai pelatihan optimis dan kinerja penjualan pada jurnal yang terindeks Google Scholar dari tahun 2013 hingga 2023. Data menunjukkan jumlah artikel yang diterbitkan setiap tahun.

**Tabel 2.** Perkembangan Publikasi

Tahun	Jumlah Artikel
2013	23
2014	16
2015	19
2016	16
2017	20
2018	25
2019	20
2020	22
2021	31
2022	31
2023	19

Analisis menunjukkan bahwa penelitian mengenai pelatihan optimis dan kinerja penjualan belum mendapatkan perhatian besar. Terdapat fluktuasi signifikan pada hasil penelitian pada tahun 2021 dan 2022, menandakan peningkatan minat. Meskipun demikian, tren pada tahun 2023 menunjukkan penurunan.



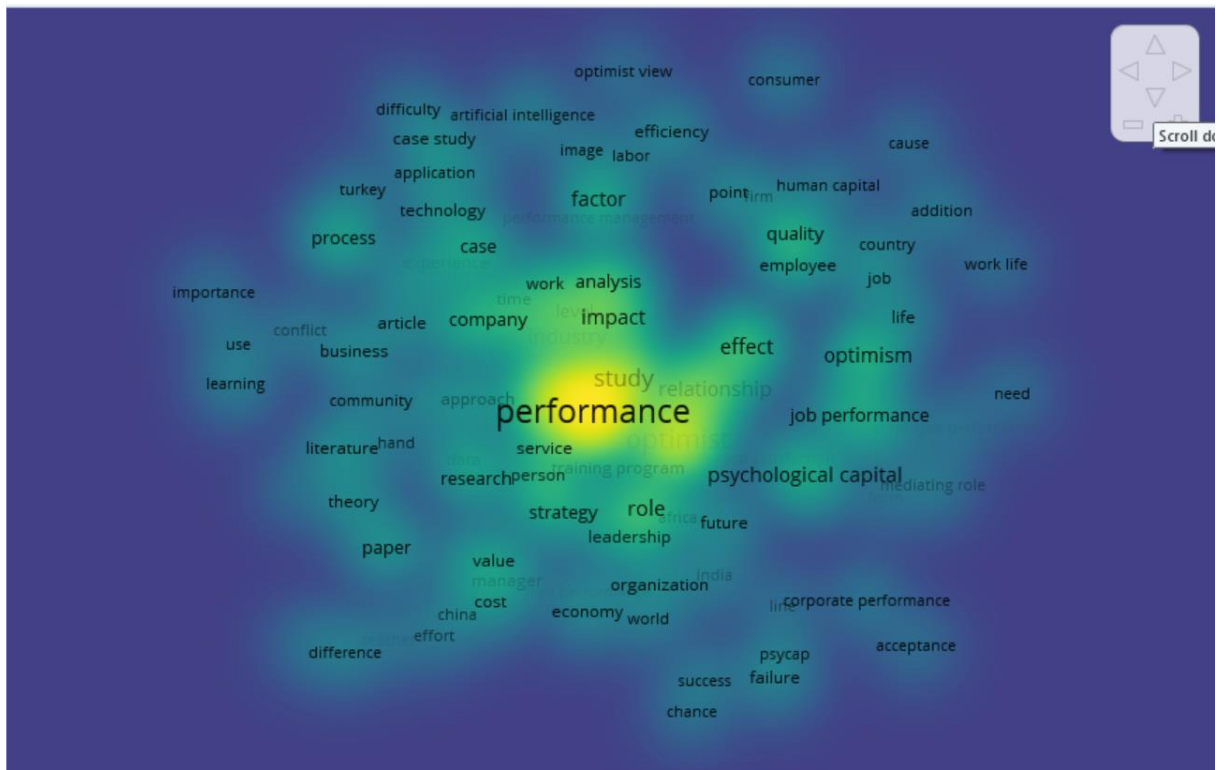
**Gambar 1.** Jumlah Artikel dan Sitasi

### Visualisasi Publikasi

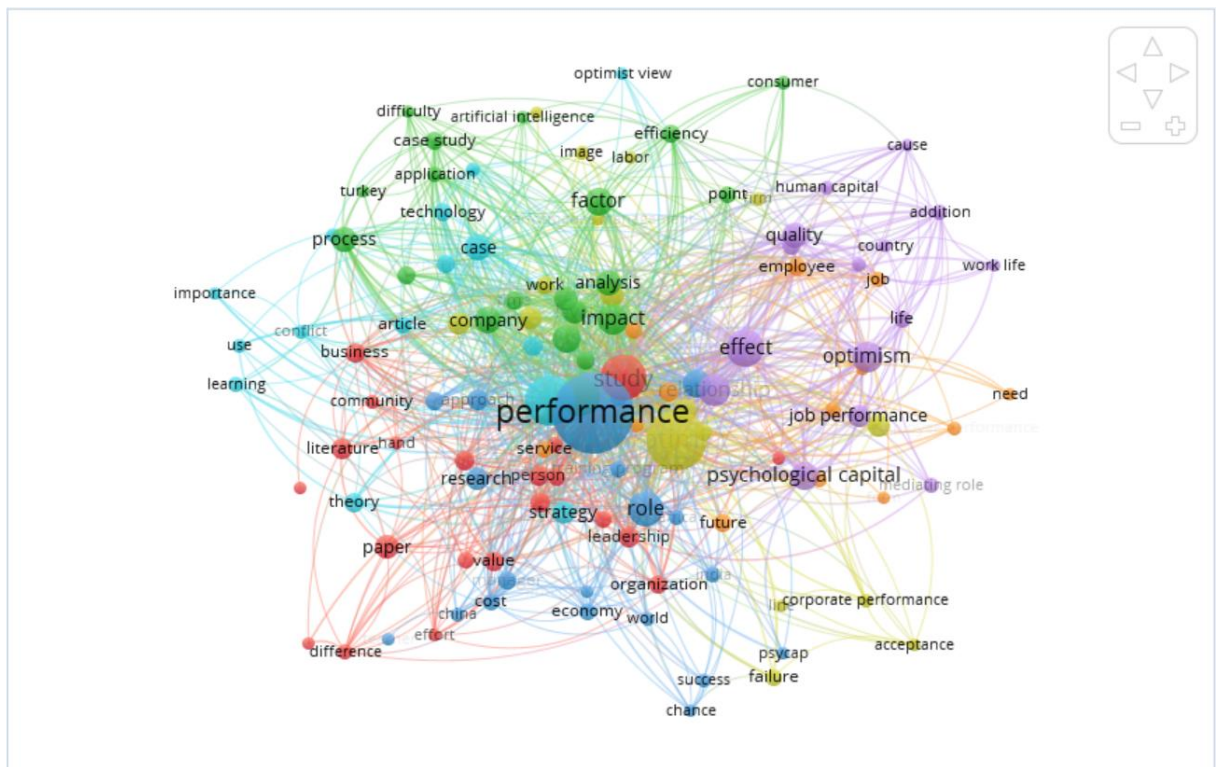
Pemetaan komputasi menggunakan aplikasi VOS Viewer untuk menganalisis data dari artikel yang diperoleh sebelumnya. Dari hasil pemetaan komputasi ditemukan 107 item yang dipetakan menjadi 7 cluster, yaitu:

- 1) Cluster 1, *business, community, culture, data, difference, dimension, effort, hand, job satisfaction, leadership, literature, order, organization, paper, person, report, sales performance, study, systematic review, term, value.*
- 2) Cluster 2, *analysis, application, artificial intelliencem case study, challenge, company, cosumer, difficulty, efficiency, factor, impact, industry, level, perspective, point, process, product, sale, time, turkey*
- 3) Cluster 3, *africa, approach, chance, china, cost, developemnt, economy, firm performance, india, manager, marketing, performance, psycap, research, role, success, support, teacher, training program, world*
- 4) Cluster 4, *acceptance, corporate performance, failure, firm, image, labor, line, lot, management, measure, opportunity, optimist, perception, performance management, pessimist, review, work*
- 5) Cluster 5, *addition, cause, country, economic performance, effect, human capital, job performance, life, mediating role, optimism, productivity, psychological capital, quality, relationship, work life*
- 6) Cluster 6, *article, business performance, case, conflict, experience, importance, individual, learning, optimist view, situation, strategy, technology, theory, training, use*
- 7) Cluster 7, *balance, employee, employee performance, form, future, implication, influence, innovation, job, leader, need, organizational performancen, service*

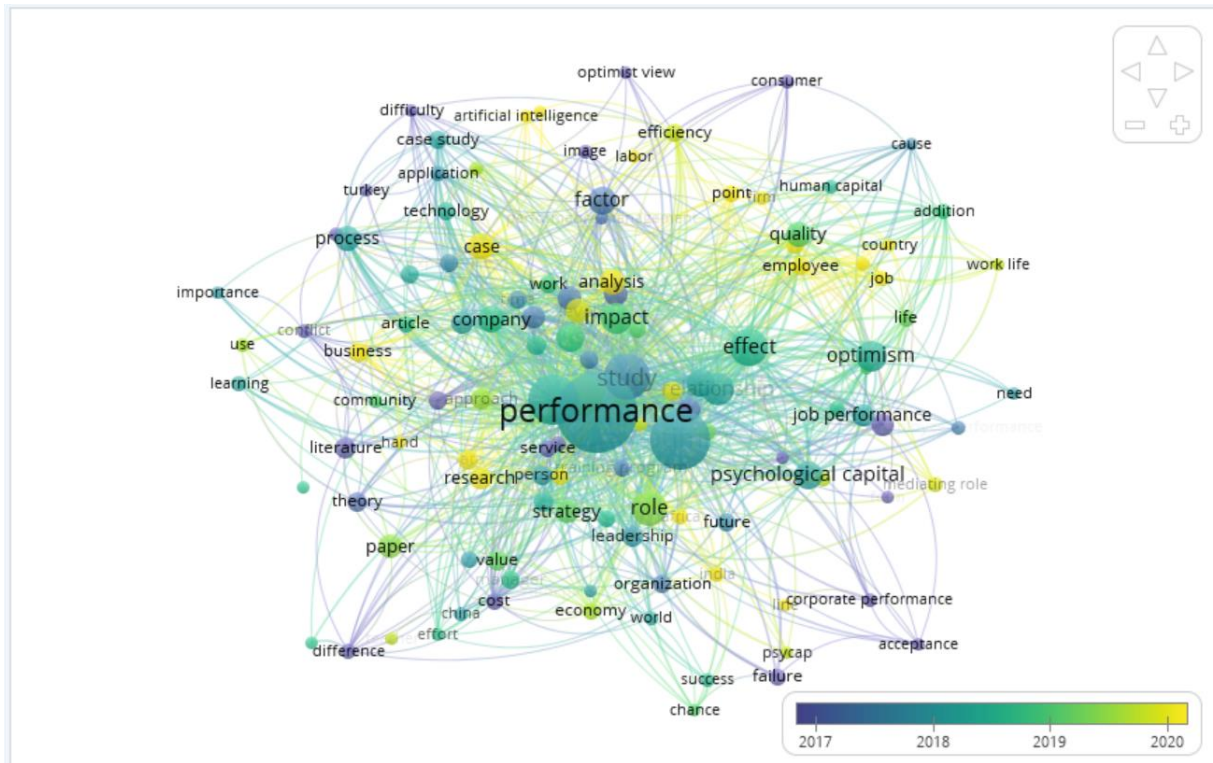
Dari 7 cluster yang diperoleh, 121 istilah dianalisis dan divisualisasikan untuk gambaran tren dalam penelitian ini. Visualisasi pemetaan dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu visualisasi kepadatan (lihat Gambar 2), visualisasi jaringan (lihat Gambar 3), dan visualisasi *overlay* (lihat Gambar 4).



Gambar 2. Visualisasi Kepadatan

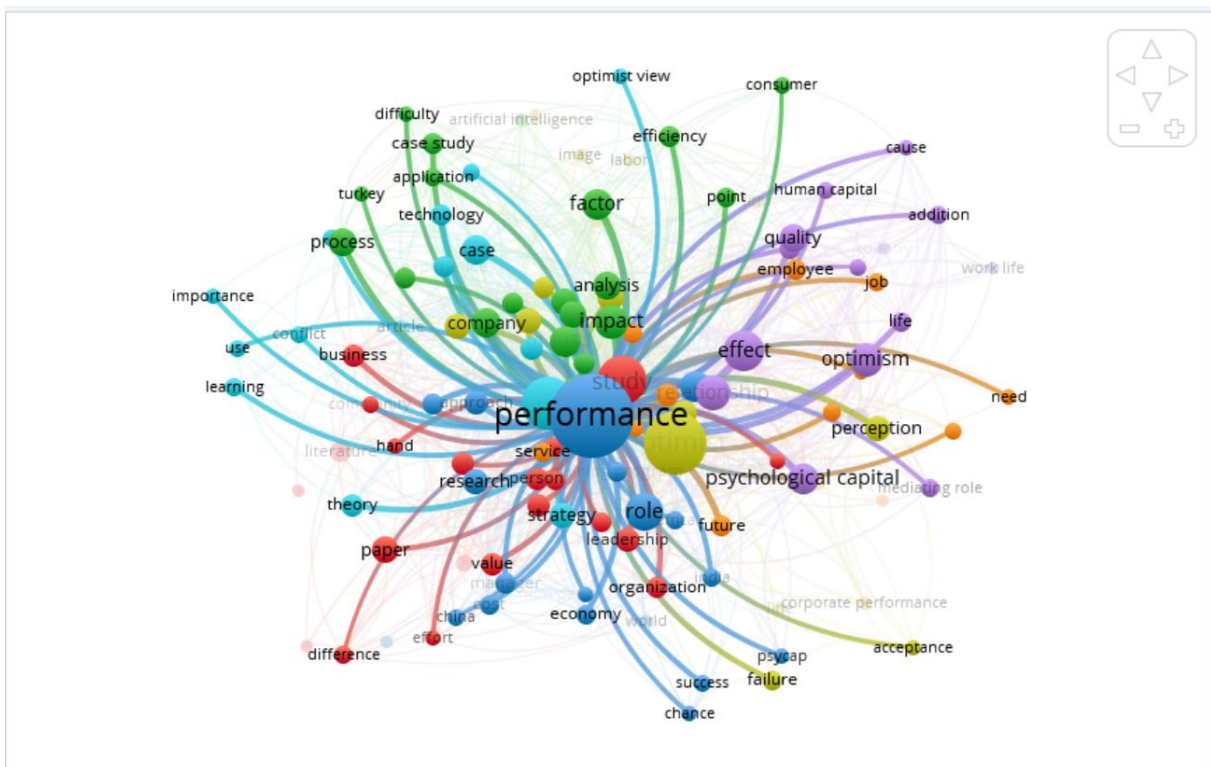


Gambar 3. Visualisasi Jaringan



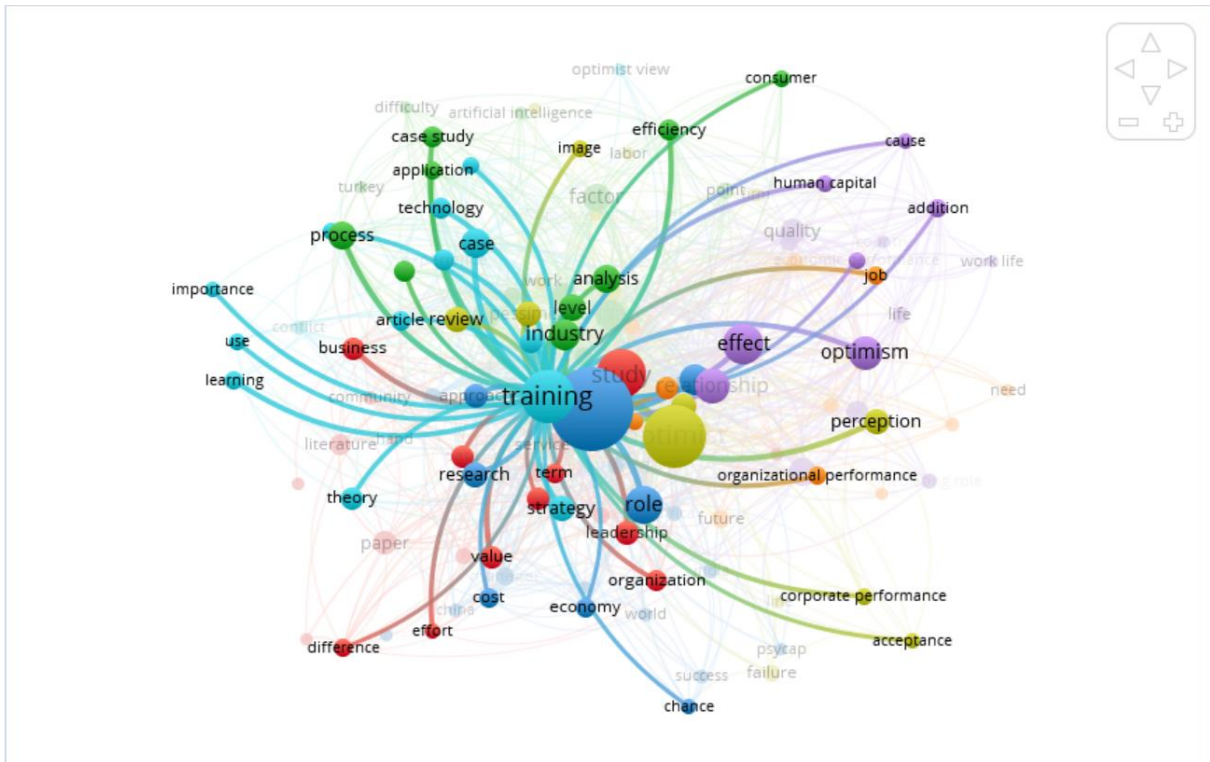
Gambar 4. Visualisasi Overlay

Pada Gambar 5 menggambarkan alur penelitian mengenai performa. Hasil menunjukkan bahwa gambaran riset performa secara umum sudah banyak namun pada analisis spesifik performa sales dapat dilihat pada Gambar 8 menunjukkan penelitian yang masih sedikit.

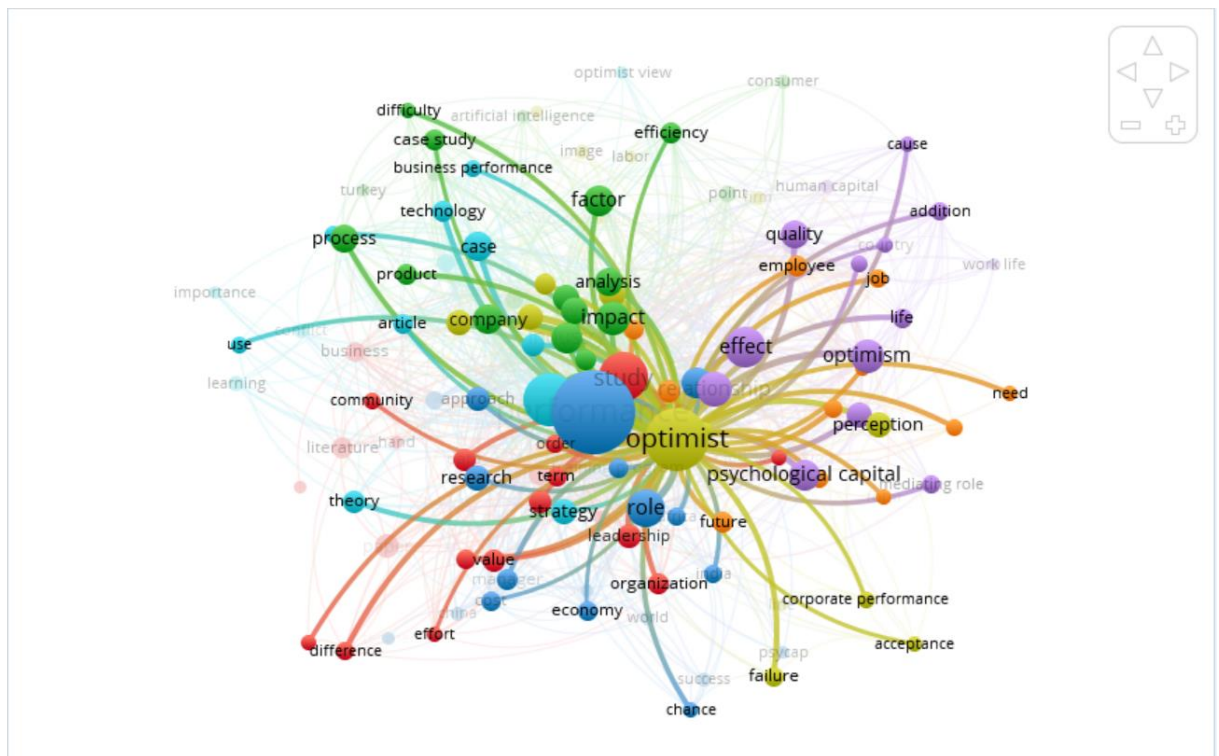


Gambar 5. Visualisasi Jaringan Performance

Pada Gambar 6 menunjukan jaringan pelatihan. Pelatihan sudah memiliki hubungan dengan optimisme. Hal ini juga dikuatkan pada Gambar 7 yang menunjukan jaringan optimis. Tidak ditemukannya jarianan pelatihan optimis.

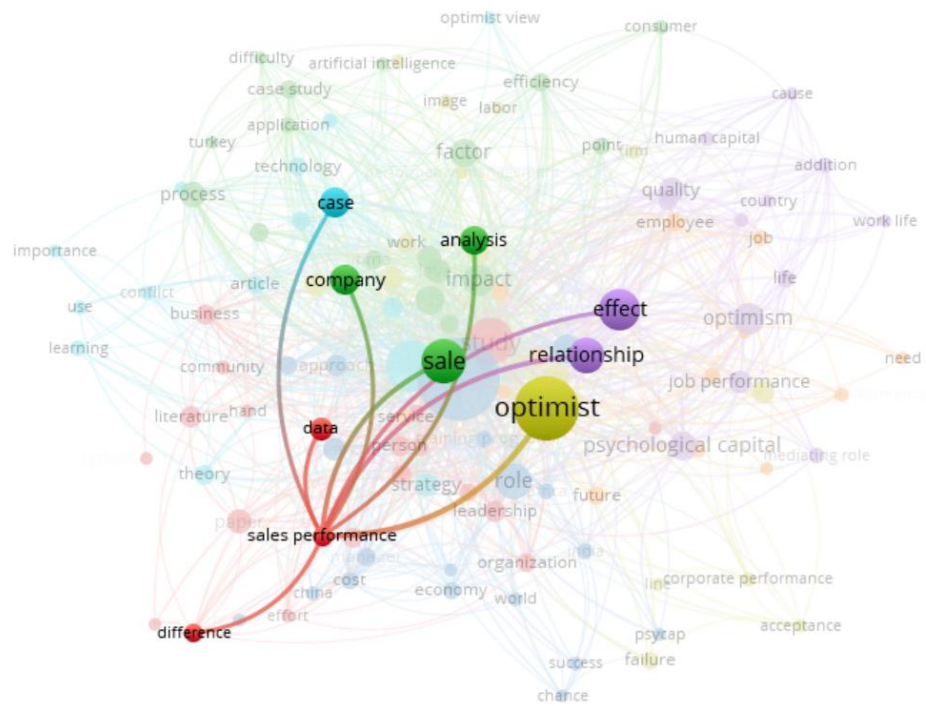


Gambar 6. Visualisasi Jaringan Training

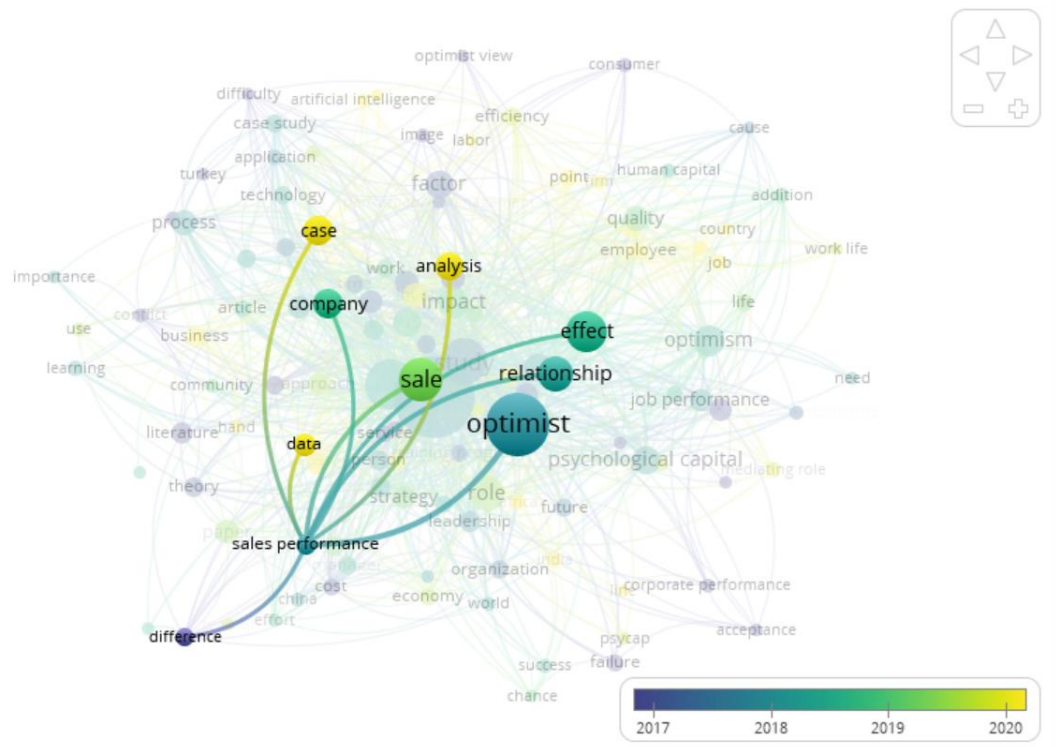


Gambar 7. Visualisasi Jaringan Optimist





Gambar 8. Visualisasi Jaringan Sales Performance



Gambar 9. Visualisasi Overlay Sales Performance

## 4. DISKUSI

### 4.1 Visualisasi kepadatan

Gambar 2 menyajikan visualisasi dari istilah kepadatan yang diekstrak. Kepadatan istilah diukur berdasarkan frekuensi dan keberadaan bersama dalam hal ukuran dan warna, seperti yang dijelaskan oleh Pertz *et al.* (2020). Studi ini mengeksplorasi keterkaitan antara penelitian pelatihan optimis dan kinerja penjualan. Istilah "*performance*" sering ditandai dengan warna kuning yang semakin terang dan diameter lingkaran yang semakin besar. Intensitas warna mendekati merah menunjukkan tingginya frekuensi kejadian dalam periode tersebut dan hubungannya dengan istilah terdekat, sebagaimana dijelaskan oleh Nandiyanto, Al Husaeni, dan Al Husaeni (2021). Secara ringkas, Gambar 2 menggambarkan domain tantangan kinerja secara umum. Namun, belum terlihat adanya penelitian kinerja di bidang penjualan. Selain itu, penelitian tentang pelatihan positif tidak terlihat.

### 4.2 Visualisasi jaringan

Gambar 3 menampilkan visualisasi jaringan yang menggambarkan kelompok istilah yang saling terkait. Lingkaran yang lebih besar mencerminkan frekuensi lebih tinggi dari periode tertentu (Nandiyanto & Al Husaeni, 2021), sementara kedekatan dua kata/lingkaran menunjukkan keterkaitan erat di abstrak dan judul (Pertz *et al.*, 2020). Ada kemungkinan adanya korelasi positif antara ukuran lingkaran label dan frekuensi kemunculan istilah dalam abstrak dan judul. Ukuran label cenderung meningkat seiring dengan berjalannya waktu. Kelompok kata dengan makna serupa ditampilkan dalam warna yang seragam (Pertz *et al.*, 2020, Tupan *et al.*, 2018). Hasil visualisasi jaringan pada Gambar 3 mencerminkan penelitian terkait tantangan, namun belum mencakup penelitian mengenai pelatihan optimis. Sebaliknya, gambar 8 menunjukkan fokus pada kinerja penjualan. Pada konteks pelatihan di gambar 6, absennya pelatihan optimis menunjukkan bahwa penelitian mengenai pelatihan optimis untuk meningkatkan kinerja penjualan masih minim. Padahal peneliti sudah pernah melakukan penelitian pelatihan optimis dan terbukti berhasil meningkatkan kinerja sales (Yuliardi *et al.*, 2021)

### 4.3 Visualisasi overlay

Visualisasi *overlay* pelatihan optimis dan kinerja sales disajikan pada Gambar 4. Variasi warna menandakan kemajuan penelitian sepanjang waktu (Pertz *et al.*, 2020). Kebaruan penelitian pada istilah-istilah terkait tergambar pada hamparan visualisasi ini (Hamidah *et al.*, 2020). Gambar 4 menunjukkan bahwa sebelum tahun 2019 penelitian berfokus pada peningkatan performa. Konteks peningkatan kinerja sales dapat di lihat di gambar 9 menunjukkan penelitian yang berkembang ke arah analisis data dari tahun 2021.

## 5. KESIMPULAN

Tujuan penelitian ini adalah melakukan analisis pemetaan komputasi data bibliometrik pada artikel penelitian pelatihan optimis dan kinerja sales. Basis data Google Scholar digunakan untuk mengambil data melalui publikasi. Dengan menggunakan judul dan abstrak sebagai kata kunci utama serta tema pelatihan optimis dan kinerja sales. Peneliti mempersempit hasil pencarian untuk mengumpulkan data 242 artikel terkait yang diterbitkan antara tahun 2013 dan 2023 ditemukan melalui hasil pencarian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian tentang pelatihan optimis dan kinerja sales mengalami peningkatan dari tahun 2019-2021. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peluang penelitian tentang pelatihan optimis dan kinerja sales masih sangat tinggi. Salah satu keterbatasan penelitian ini adalah sumber basis data pencarian tambahan, seperti basis data Scopus, WOS, DOAJ, dan ERIC, belum ditambahkan ke *Google*

*Schooler* untuk meningkatkan kemungkinan pengumpulan lebih banyak artikel. Basis data lain harus dicari sebagai bagian dari rekomendasi penelitian.

## REFERENSI

- Al Husaeni, D.F., & Nandiyanto, A.B.D. (2022). Bibliometric computational mapping analysis of publications on mechanical engineering education using VOSviewer. *Journal of Engineering, Science and Technology*, 17(2), 1135-1149.
- Alsalamah, A., & Callinan, C. (2021). The Kirkpatrick model for training evaluation: Bibliometric analysis after 60 years (1959–2020). *Industrial and Commercial Training*, 54(1), 36-63.
- Ayuni, Q., Cangara, H., & Arianto, A. (2019). The influence of digital media use on sales level of culinary package product among female entrepreneur. *Jurnal Penelitian Komunikasi dan Opini Publik*, 23(2).129-142
- Catumba, B. D., Sales, M. B., Borges, P. T., Ribeiro Filho, M. N., Lopes, A. A. S., de Sousa Rios, M. A., & Dos Santos, J. C. S. (2023). Sustainability and challenges in hydrogen production: An advanced bibliometric analysis. *International Journal of Hydrogen Energy*, 48(22), 7975-7992.
- Dellamita, M. F., Achmad Fauzi, D. H., & Yulianto, E. (2014). Penerapan personal selling (penjualan pribadi) untuk meningkatkan penjualan. studi pada PT Adira Quantum Multifinance Point of Sales (POS) Dieng Computer Square Malang. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)(Online)*, 9(2), 1-6.
- Echchakoui, S. (2020). Why and how to merge Scopus and Web of Science during bibliometric analysis: The case of sales force literature from 1912 to 2019. *Journal of Marketing Analytics*, 8, 165-184.
- Gao, P., Meng, F., Mata, M. N., Martins, J. M., Iqbal, S., Correia, A. B., & Farrukh, M. (2021). Trends and future research in electronic marketing: A bibliometric analysis of twenty years. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16(5), 1667-1679.
- Hamidah, I., Sriyono, S., & Hudha, M.N. (2020). A bibliometric analysis of COVID-19 research using VOSviewer. *Indonesian Journal of Science and Technology*, 5(2), 209-216.
- Harahap, D. A. (2018). Perilaku belanja online di Indonesia: Studi kasus. *JRMSI-Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 9(2), 193-213.
- Martínez-López, F. J., Merigó, J. M., Valenzuela-Fernández, L., & Nicolás, C. (2018). Fifty years of the European Journal of Marketing: a bibliometric analysis. *European Journal of Marketing*, 52(1/2), 439-468.
- Nasih, M., Susanto, O. M., Fanshury, A. R., & Hermawan, S. (2020). Influencer dan strategi penjualan: Studi etnografi pada pengguna jasa selebgram sebagai media promosi. *Benefit: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 5(2), 135-144.
- Nicolas, C., Valenzuela-Fernández, L., & Merigó, J. M. (2020). Research trends of marketing: A bibliometric study 1990–2017. *Journal of Promotion Management*, 26(5), 674-703.
- Pertz, M., Popkirov, S., Schlege, U., & Thoma, P. (2020). Research on cognitive and sociocognitive functions in patients with brain tumours: A bibliometric analysis and visualization of the scientific landscape. *Neurological Sciences*, 41, 1437–1449.
- Sarfraz, M., Wahab, S. R. B. A., Syed, N., Akram, M. W., Salahuddin, M., & Hussain, Z. (2020). 110 years of training transfer research: A bibliometric analysis of global research

- trends, and patterns on training transfer using the scopus database. *Test Engineering and Management*, 83(1), 461-473.
- Setyani, N. Z., Marliyah, L., & Satyarini, M. D. (2022). Peningkatan penjualan tiket masuk melalui bauran promosi di Sanggaluri Park pada masa pandemi COVID-19. *Journal of Economic Education and Entrepreneurship*, 3(1), 1-10.
- Tupan, T., Rahayu, R. N., Rachmawati, R., & Rahayu, E. S. R. (2018). Analisis bibliometrik perkembangan penelitian bidang ilmu instrumentasi. *BACA: Jurnal Dokumentasi Dan Informasi*, 39(2), 135-149.
- Wang, X., Wang, G., Zhao, Y., & Schrock, W. A. (2023). The intellectual structure of sales ethics research: A multi-method bibliometric analysis. *Journal of Business Ethics*, 4, 1-25.
- Widharta, W. P. (2013). Penyusunan strategi dan sistem penjualan dalam rangka meningkatkan penjualan toko Damai. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 1(2), 1-15.
- Yuliardi, A. P., Yuspendi, Y., & Kuntari, C. I. S. R. (2021). Meningkatkan kinerja penjualan melalui optimisime: kajian tentang pelatihan optimisime terhadap kinerja penjualan di perusahaan fashion muslim. *PSIKODIMENSIA*, 20(1), 22-34.