

PRODUKTIVITAS KERJA PADA SALES DITINJAU DARI

PERILAKU ASERTIF DAN MASA KERJA



Oleh :

BUDIARTI NURMASTIANTIKA ARISSETIORINI

94.40.1728

FAKULTAS PSIKOLOGI

UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

SEMARANG

1999

**PRODUKTIVITAS KERJA PADA SALES DITINJAU DARI
PERILAKU ASERTIF DAN MASA KERJA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Psikologi Universitas Katolik
Soegijapranata Untuk Memenuhi Sebagian dari
Syarat-syarat Guna Memperoleh Derajat
Sarjana Psikologi



Oleh :

BUDIARTI NURMASTIANTIKA ARISETIORINI
94.40.1728

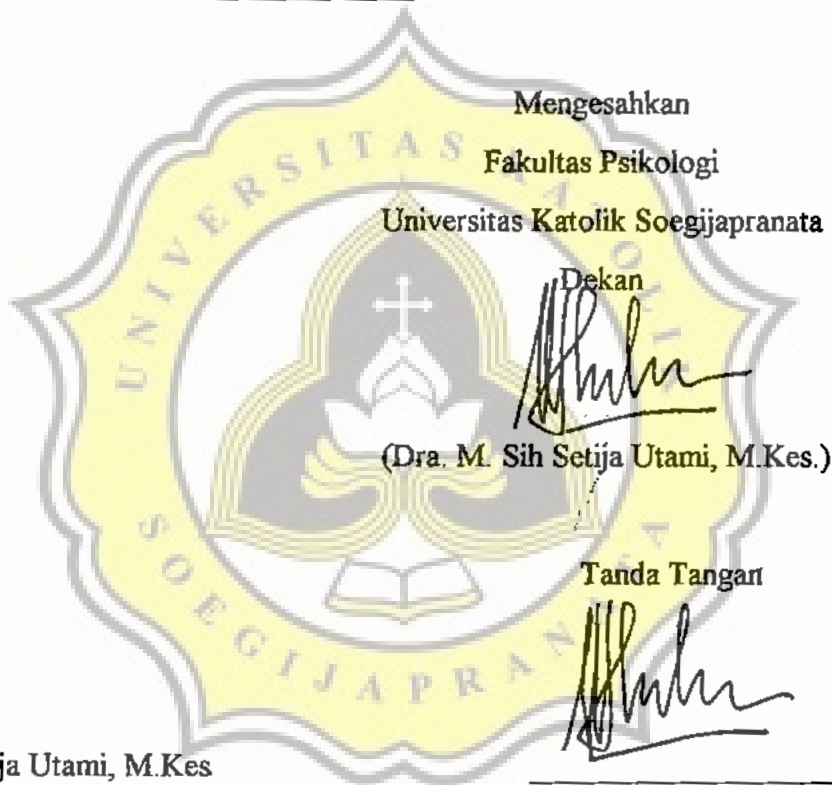
PERPUSTAKAAN	
No. INV.	543 / 8 / C1
Th. Angg.	Cat :
PARAP.	TGL. 9 / 11 / 99

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
1999**

Dipertahankan di Depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Psikologi
Universitas Katolik Soegijapranata dan Diterima untuk Memenuhi
Sebagian dari Syarat-syarat Guna Memperoleh
Derajat Sarjana Psikologi

Pada Tanggal :

7 Oktober 1999



Dewan Penguji

1. Dra. M. Sih Setija Utami, M.Kes

2. Drs. ML. Oetomo

[Signature]

3. Dra. Endang Widyorini, MS

[Signature]

MOTTO :

Dari Abu Hurairah ra., Rasulullah saw. bersabda : "Yang dikatakan orang kuat bukanlah orang yang menang bergulat. Tetapi, yang dikatakan orang kuat adalah orang yang dapat mengendalikan dirinya ketika sedang marah."

(HR. Bukhari dan Muslim)



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
UCAPAN TERIMA KASIH	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Tujuan Penelitian	6
C. Manfaat Penelitian.....	6
1. Manfaat Teoritis.....	6
2. Manfaat Praktis.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Produktivitas Kerja Pada Sales.....	8
1. Pengertian Produktivitas Kerja Pada Sales.....	8
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja Pada Sales.....	13
3. Aspek-Aspek Produktivitas Kerja Pada Sales	20
B. Perilaku Asertif.....	21

1.	Pengertian Perilaku Asertif.....	21
2.	Aspek-Aspek Perilaku Asertif.....	25
C.	Masa Kerja	28
D.	Hubungan Masa Kerja dengan Produktivitas Kerja pada Sales.	30
E.	Hubungan Perilaku Asertif dengan Produktivitas Kerja pada Sales	31
F.	Hubungan antara Perilaku asertif dan Masa Kerja dengan Produktivitas Kerja pada Sales.....	33
G.	Hipotesis.....	35
BAB III	METODE PENELITIAN	36
A.	Identifikasi Variabel Penelitian.....	36
B.	Definisi Operasional Variabel Penelitian	36
1.	Produktivitas Kerja	36
2.	Perilaku Asertif.....	36
3.	Masa Kerja.....	37
C.	Populasi dan Metode Pengambilan Sampel.....	37
D.	Metode Pengambilan Data	38
1.	Metode Angket.....	38
2.	Data Dokumentasi.....	42
E.	Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur	43
1.	Uji Validitas Alat Ukur.....	43
2.	Uji Reliabilitas Alat Ukur	44
F.	Metode Analisis Data.....	45

BAB IV	PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN.....	47
	A. Orientasi Kanchah dan Persiapan Penelitian.....	47
	1. Orientasi Kanchah.....	47
	2. Persiapan Penelitian.....	49
	3. Uji Coba Alat Ukur.....	51
	4. Pengujian Validitas dan Reliabilitas Angket.....	51
	B. Pelaksanaan Penelitian.....	54
	C. Analisis Data.....	54
	1. Uji Normalitas.....	55
	2. Uji Linieritas.....	55
	3. Hasil Analisis Data.....	55
	D. Pembahasan.....	56
BAB V	PENUTUP.....	61
	A. Kesimpulan.....	61
	B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN	66

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Rancangan Angket Perilaku Asertif.....	42
Tabel 2 : Sebaran Nomor Item Uji Coba Angket Perilaku Asertif.....	50
Tabel 3 : Rincian Nomor Item Valid dan Gugur Angket perilaku Asertif.....	52
Tabel 4 : Sebaran Nomor Item Angket Perilaku Asertif untuk Penelitian.	53



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A	Data Kasar Uji Coba 67
Lampiran B	Uji Validitas dan Reliabilitas Angket 70
Lampiran C	Angket Penelitian 79
Lampiran D	Data Kasar Penelitian 85
Lampiran E	Uji Normalitas 91
Lampiran F	Uji Linieritas 102
Lampiran G	Analisis Data 106
Lampiran H	Surat Ijin Penelitian 110
Lampiran I	Surat Bukti Penelitian..... 112

