

KEMAMPUAN KOMUNIKASI PERSUASIF
DAN PRESTASI KERJA PADA
SALESMAN ASURANSI

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Psikologi Universitas Katolik

Soegijapranata untuk Memenuhi Sebagian dari

Syarat-syarat Guna Memperoleh

Derajat Sarjana Psikologi

Oleh :

INDARYANTO

89/6.111.08000.50133/PS/801

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
S E M A R A N G

1997

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

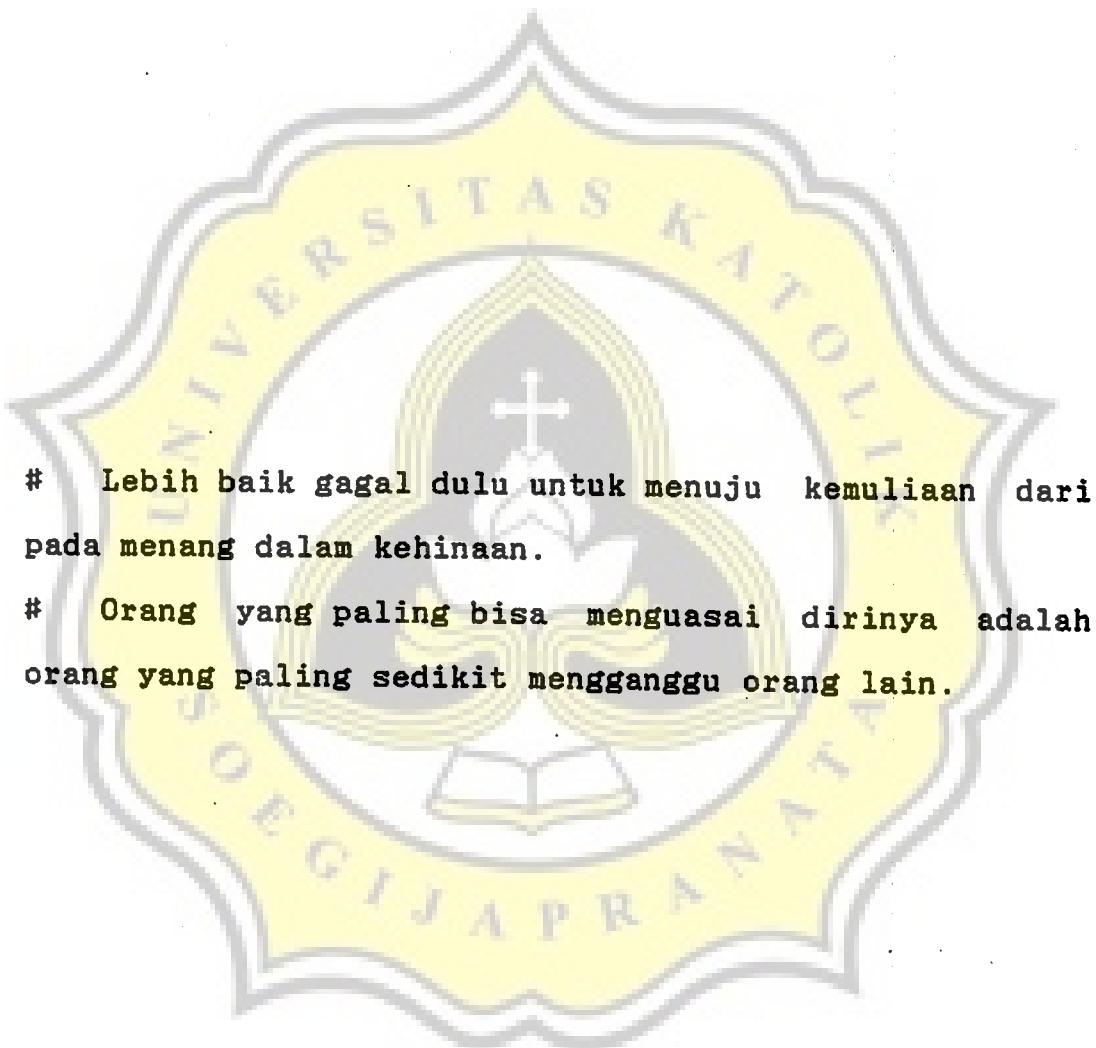


Dewan Penguji

1. Drs.ML.Oetomo
2. Drs. Asmadi Alsa, SU
3. Drs. Y. Bagus Wismanto, MS

Tanda Tangan

HALAMAN MOTTO



- # Lebih baik gagal dulu untuk menuju kemuliaan dari pada menang dalam kehinaan.
- # Orang yang paling bisa menguasai dirinya adalah orang yang paling sedikit mengganggu orang lain.

HALAMAN PERSEMBAHAN



UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa dan Pengasih, karena atas perkenaannya penulis bisa menyelesaikan sebuah karya sederhana dan kecil ini, yaitu skripsi ini.

Banyak hambatan yang penulis alam selama proses pembuatan skripsi ini, yang secara jujur penulis akui hambatan tersebut berasal dari diri penulis sendiri, dan berkat bantuan dari semua pihak baik berupa dorongan semangat, bimbingan serta bantuan materi dan tenaga maka penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini dengan rasa lega dan mendalam.

Sebagai tanda syukur atas kebahagiaan ini, perkenankan penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada :

1. Bapak Drs. M.L. Detomo, selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Bapak Drs. Asmadi Alsa, SU. selaku Dosen Pembimbing Utama yang dengan kesabaran dan kehangatannya telah membantu penulis dari awal sampai akhir penulisan skripsi.
3. Ibu Dewi Setyorini, S.Psi, selaku Dosen Pembimbing Pendamping atas bimbingan dan pengarahannya dalam menunjukkan kekurangan dan kekeliruan serta memberi arah dan langkah perbaikan untuk menyusun skripsi ini.
4. Ibu Dra. Sih Setyo Utami, MKes. selaku Dosen Wali yang selalu memberi dorongan, pengarahan dan bimbingannya selama

penulis menempuh pendidikan di Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

5. Bapak Waluyo, selaku Kepala PT. Asuransi Bumi Putra Rayon Magelang yang telah memberikan ijin pada penulis untuk melakukan penelitian.
6. Seluruh Karyawan Asuransi Bumi Putra Rayon Magelang baik yang ada di Magelang maupun yang ada di Muntilan atas kesediannya untuk mengisi angket di tengah-tengah kesibukannya serta bersedia untuk melakukan wawancara dengan penulis.
7. Bapak-bapak dan ibu-ibu dosen serta karyawan karyawati staf Fakultas Psikologi yang telah banyak membantu penulis selama ini.
8. Seluruh staf perpustakaan Universitas Katolik Soegijapranata Semarang yang telah membantu mencariakan berbagai buku.
9. Bapak dan Ibu serta Nenek atas doa, perjuangan dan pengertiannya dalam mengasuh dan mendidik dengan penuh kasih sayang, semoga karya yang telah lama ditunggu ini dapat mewakili rasa terima kasih penulis kepada beliau.
10. Mas Nyoman, Mbak Asih, Mas Ranto, Kak Budi, Kak Irfan, Widi, Lina, Rina dan Eli serta semua rekan yang telah memberikan bantuan baik materi maupun tenaga dan pikiran.

Terlepas dari baik atau buruk skripsi ini, penulis hanya dapat berharap skripsi ini semoga punya manfaat bagi kita semua.

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN	JUDUL	i
HALAMAN	PENGESAHAN	ii
HALAMAN	MOTTO	iii
HALAMAN	PERSEMBAHAN	iv
UCAPAN	TERIMA KASIH	v
DAFTAR	ISI	viii
DAFTAR	TABEL	xi
DAFTAR	LAMPIRAN	xii
BAB	I PENDAHULUAN	
	A. Latar Belakang Masalah	1
	B. Tujuan Penelitian	6
	C. Manfaat Penelitian	6
	1. Manfaat Teoritis	6
	2. Manfaat Praktis	6
BAB	II LANDASAAN TEORI	
	A. Prestasi Kerja	7
	1. Pengertian Prestasi	7
	2. Pengertian Prestasi Kerja	7
	3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Prestasi Kerja	9
	4. Penilaian Prestasi Kerja	15
	5. Tujuan Penilaian Prestasi Kerja	17
	B. Kemampuan Komunikasi Persuasif	19
	1. Pengertian Komunikasi	19

2. Pengertian Persuasif	20
3. Kemampuan Komunikasi Persuasif'	21
4. Hambatan Kemampuan Komunikasi Persuasif	22..
5. Pengukuran Kemampuan Komunikasi: Persuasif	24
C. Hubungan Kemampuan Kemampuan Komu- nikasi Persuasif dengan Prestasi Kerja	27
D. Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Identifikasi Variabel Penelitian	30
B. Difinisi Operasional Variabel Pe- nelitian	30
1. Kemampuan Komunikasi Persuasif	30
2. Prestasi Kerja	30
C. Subyek Penelitian	30
D. Metode Pengumpulan Data	31
E. Validitas dan Realibilitas	34
F. Teknik Analisis Data	36
BAB IV PERSIAPAN, PELAKSANAAN, HASIL PENELI- TIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Persiapan Penelitian	38
1. Subyek dan Tempat Penelitian	38
2. Persiapan Penelitian	40
B. Pelaksanaan Penelitian	43
C. Analisis Data dan Hasil Penelitian	46
D. Pembahasan	47

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	52
B. Saran-saran	52

DAFTAR PUSTAKA	54
----------------------	----

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel 1	Rancangan Jumlah Butir Kemampuan Komunikasi Persuasif.....	42
Tabel 2	Distribusi penyebaran Butir Item Kemampuan Komunikasi Persuasif.....	43
Tabel 3	Sebaran Butir yang Sahih Angket Kemampuan Komunikasi Persuasif.....	45
Tabel 4	Sebaran Butir yang Gugur Angket Kemampuan Komunikasi Persuasif.....	45

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Angket kemampuan komunikasi persuasif .
- Lampiran 2 : Data Kasar Angket Kemampuan Komunikasi Persuasif.
- Lampiran 3 : Hasil Analisis Kesahihan Butir Angket Kemampuan Komunikasi Persuasif.
- Lampiran 4 : Hasil Uji Keandalan Angket Kemampuan Komunikasi Persuasif.
- Lampiran 5 : Data Penelitian Angket Kemampuan Komunikasi Persuasif.
- Lampiran 6 : Hasil Uji Normalitas Sebaran Butir Angket Kemampuan Komunikasi Persuasif.
- Lampiran 7 : Hasil Uji Linearitas Angket Kemampuan Komunikasi Persuasif.
- Lampiran 8 : Hasil Analisis.
- Lampiran 9 : Data Penilaian Prestasi Kerja Di PT. Asuransi Jiwa Bersama Bumiputra 1912.
- Lampiran 10 : Bukti Surat Pengantar Dari Fakultas Psikologi UNIKA Soegijapranata Semarang.
- Lampiran 11 : Surat Bukti Penelitian.
- Lampiran 12 : Daftar Interview