

**HUBUNGAN ANTARA TIPE KEPERIBADIAN EKSTRAVER
DENGAN PENAMPILAN KERJA SALESMAN**

SKRIPSI

Oleh :

ERLINA DESI WIDJAYANTI

94.40.1799



PERPUSTAKAAN

No. INV.	734 / P / 0.1	Cat :	TGL. 21/11/00.
Th. Angg.			
PARAP.			

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2000**

**HUBUNGAN ANTARA TIPE KEPERIBADIAN EKSTRAVER
DENGAN PENAMPILAN KERJA SALESMAN**

S K R I P S I

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



Oleh :

ERLINA DESI WIDJAYANTI

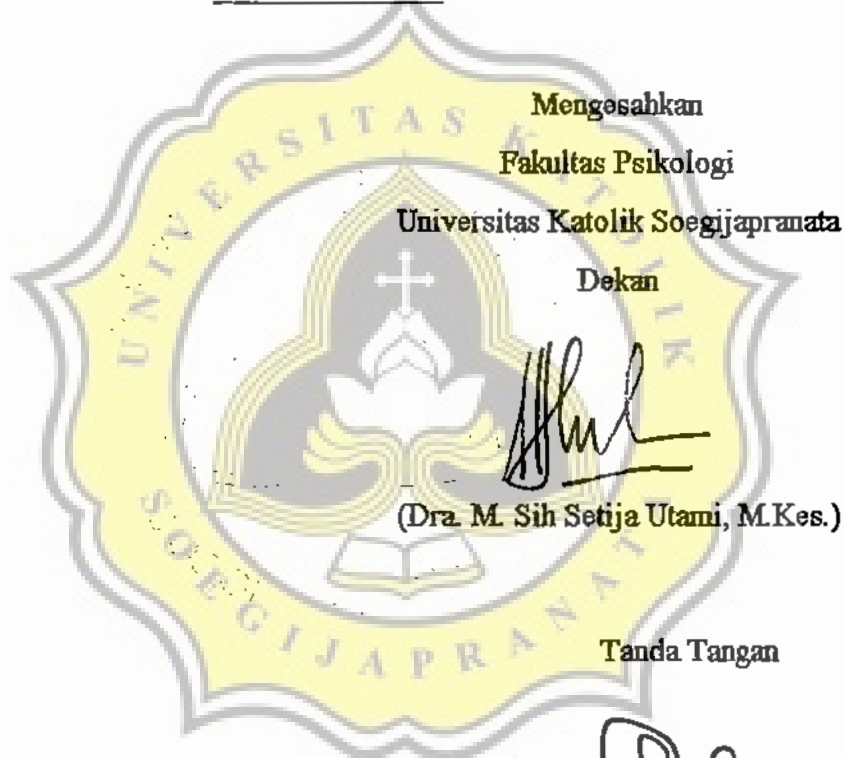
94.40.1799

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2000**

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 :

28 Oktober 2000



Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Drs. M.L. Oetomo



2. Drs. George Hardjanto, MSi.



3. Dra. Arie Indarjati, MM



Karya sederhana ini kusembahkan untuk Bapak dan Ibu yang terlelwa. Ini hanya sekelumit perwujudan baktiku atas segala doa dan restunya. Kakak-kakakku Mbak Etik, Mas Budi, Mas Tono, Mbak Rina, dan adikku Rita serta Nanda atas segala dorongannya dan kasih sayangnya.



"Sesungguhnya ruang angkasa dan bumi ada tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi orang-orang yang beriman".

"Dan Dia menundukkan (menyerahkan) apa yang ada di ruang angkasa dan di bumi semua (untuk kepentingannya). Sesungguhnya yang demikian itu tanda-tanda (kebesaran Allah) bagi kaum yang berpikir".

(S. Al-Jaatsiah, 3 dan 13)

SWT ka
 enyelesa
 ini tidak
 maka d
 k terhing
 laku Dos
 h membe

cu Doser
 ing pen
 skripsi ir
 A, selaku
 tunjuk c

ali selan

Soegijapri
 ulis sele
 nika Soe
 oegijapra
 a skripsi

6. Bapak Solechan, selaku Manager PT. Karya Daya beserta seluruh staf dan para Salesman di PT. Karya Daya yang telah memberi ijin dan kerja samanya dalam penelitian ini dapat terlaksana dengan lancar dan baik.
7. Sahabat-sahabatku Kiki dan Hidayah yang telah memberikan dukungan dan masukan-masukan dalam skripsi ini. Teman-teman semasa kuliah, Citra, Aristina, Ika, Erna, Silvi, Danar, Indira, Nunung, Nessy, Emilia, Jenny dan semua teman-teman di Fakultas Psikologi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu serta Lola dan Atik, teman seperjuangan dalam menyusun skripsi ini.
8. Ivan, Tio, Heny, sahabat-sahabatku yang selalu memberikan dorongan dalam menyelesaikan skripsi.
9. Mbak Rida yang telah membantu memberikan dukungan dengan meminjamkan literatur kepada penulis.
10. Teman-teman Bahana Citra Telkom Marching Band yang telah memberikan warna hidup tersendiri, kasih dan dukungan serta doa kepada penulis.
11. Akhirnya untuk Bapak dan Ibu yang selalu memberikan kasih sayang, doa dan seluruh cintanya pada penulis. Mbak Etik dan Mastono serta Nanda, Mas Budi, Mbak Rina dan Dik Rita yang dengan dukungan serta kasih sayangnya.

Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidaklah sempurna, tidak luput dari kekurangan. Oleh karena itu dengan lapang dada penulis menerima masukan dan saran yang dapat menyempurnakan karya sederhana ini agar lebih berarti.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih atas segala bantuan yang telah diberikan dan semoga bantuan tersebut mendapat balasan dari Allah SWT. Amien.

Penulis

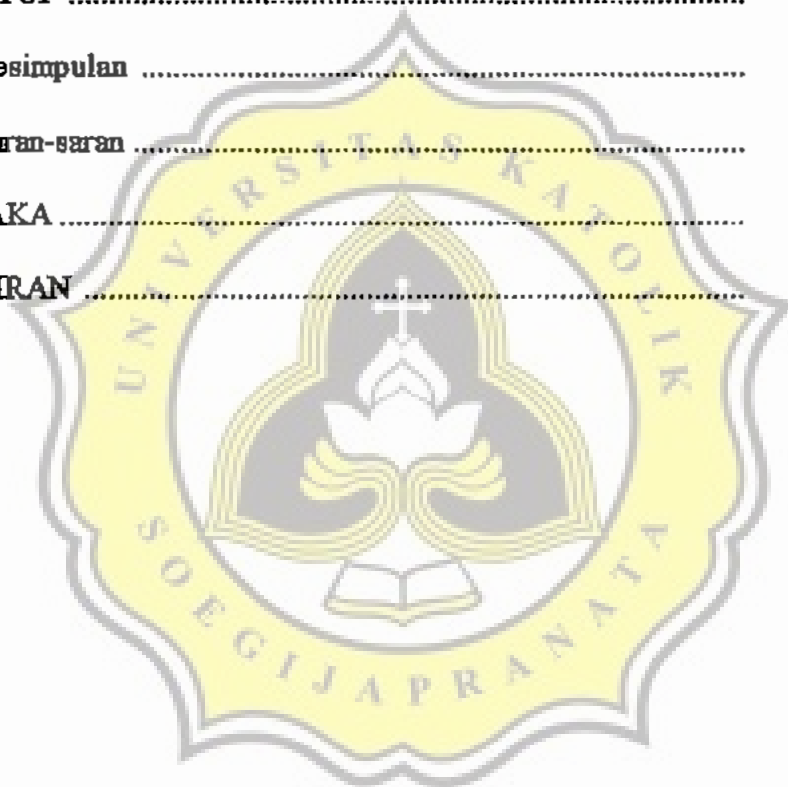


DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
UCAPAN TERIMA KASIH	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Tujuan Penelitian	5
C. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Penampilan Kerja Salesman	7
1. Pengertian Penampilan Kerja	7
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penampilan Kerja	10
3. Dimensi Penampilan Kerja	16
4. Cara Penilaian Penampilan Kerja	17
5. Pengertian <i>Salesman</i>	25
B. Tipe Kepribadian Ekstraver	26

1. Pengertian Kepribadian	26
2. Tipe Kepribadian Ekstraver	28
3. Cara Pengukur Kepribadian Ekstraver <i>Salesman</i>	30
C. Hubungan Tipe Kepribadian Ekstraver dengan Penampilan <i>Kerja Salesman</i>	32
D. Hipotesis	33
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Identifikasi Variabel	34
B. Definisi Operasional	34
1. Tipe Kepribadian Ekstraver	34
2. Penampilan <i>Kerja Salesman</i>	34
C. Populasi	35
D. Metode Pengumpulan Data	36
1. <i>Rating Scale</i>	36
2. Tes	37
E. Validitas dan Reliabilitas	39
1. Validitas Isi	39
2. Reliabilitas	39
F. Metode Analisis Data	40
BAB IV PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN	42
A. Orientasi Kacah dan Persiapan Penelitian	42
1. Orientasi Kacah Penelitian	42
2. Persiapan Penelitian	42

B. Pelaksanaan Penelitian	44
C. Hasil Penelitian	45
1. Uji Asumsi	45
2. Hasil Analisis Data	46
D. Pembahasan	47
BAB V PENUTUP	49
A. Kesimpulan	49
B. Saran-saran	49
DAFTAR PUSTAKA	50
DAFTAR LAMPIRAN	54



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Rancangan <i>Rating Scale</i> Penampilan Kerja	37
Tabel 2 Sebaran Item <i>Tes Eysenck Personality Inventory</i>	38
Tabel 3 Sebaran Item <i>Rating Scale</i> Penampilan Kerja <i>Salesman</i>	44



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
A. Rating Scale Penampilan Kerja Salesman	54
B. Data Kasar Rating Scale Penampilan Kerja Salesman	57
C. Perhitungan Reliabilitas Rating Scale Penampilan Kerja Salesman	63
D. Hasil Analisis Data	65
E. Surat Ijin Penelitian	70

