

Psi.
3.1573.
Han.
m
98.

MINAT KERJA SEBAGAI SALES DITINJAU DARI JENIS KELAMIN DAN HARGA DIRI



Disusun oleh :

AGUSTIN HANDAYANI

93.40.1446/93.6.111.08000.50018



PERPUSTAKAAN

No. INV.

0169 / 8 / 51.

Th. Angg.

Cat : **COM98**

PARAP.

WAWAN.

TGL. 26-5-1998.

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG

1998

**MINAT KERJA SEBAGAI SALES DITINJAU
DARI JENIS KELAMIN DAN HARGA DIRI**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Psikologi Universitas

Katolik Soegijapranata Untuk Memenuhi

Sebagian Dari Syarat-syarat Guna

Memperoleh Derajat Sarjana

Psikologi

Oleh:

AGUSTIN HANDAYANI

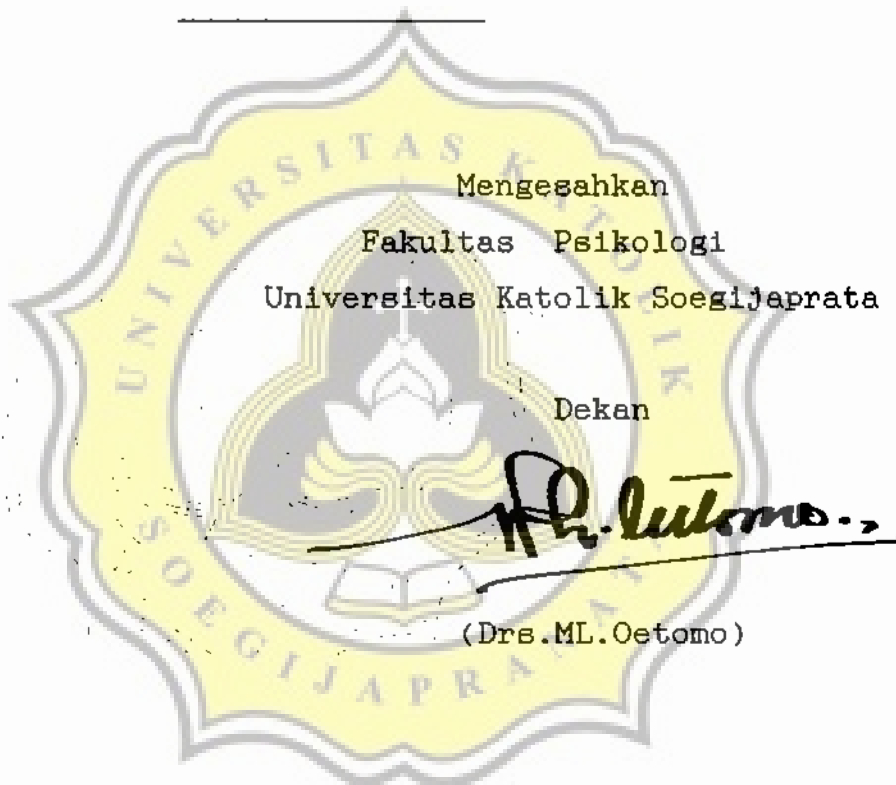
93.40.1446/93.6.111.08000.50018

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG**

1998

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 :
19 Februari 1998

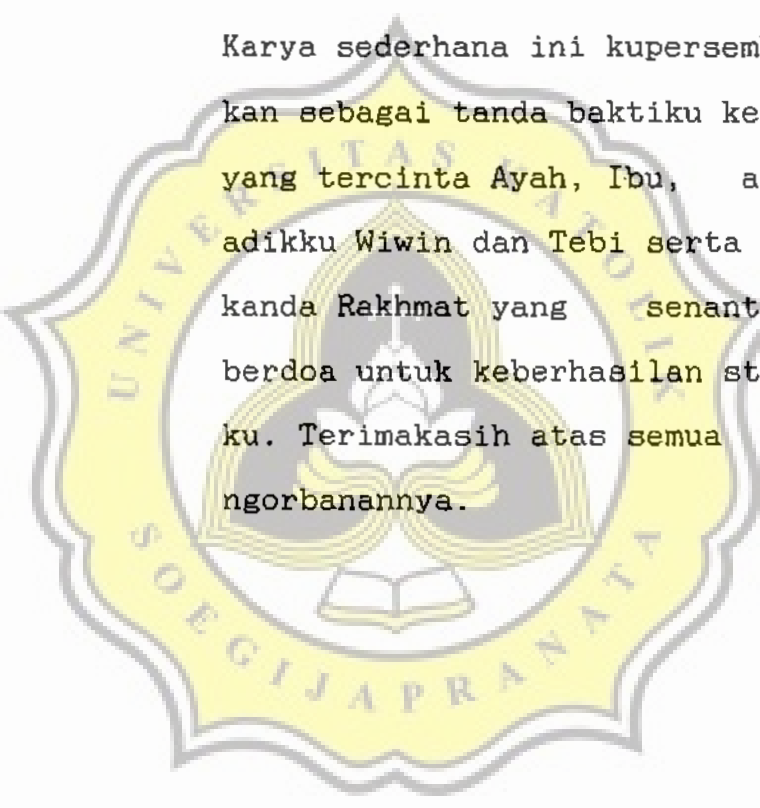


Dewan Penguji

1. Drs. ML. Oetomo
2. Drs. Soeramto, SU
3. Drs. Eddy Hendrarno, SU

Three handwritten signatures in black ink are shown, each on a horizontal line. The first signature is "Drs. ML. Oetomo", the second is "Drs. Soeramto", and the third is "Drs. Eddy Hendrarno".

HALAMAN PERSEMBAHAN

The logo of Universitas Soegijapranata is a yellow shield-shaped emblem with a grey border. Inside the shield, there is a stylized white flower or star-like symbol above an open book. The text "UNIVERSITAS SOEGIJAPRANATA" is written in a circular path around the central symbol.

Karya sederhana ini kupersembahkan sebagai tanda baktiku kepada yang tercinta Ayah, Ibu, adik-adikku Wiwin dan Tebi serta Kakanda Rakhmat yang senantiasa berdoa untuk keberhasilan studiku. Terimakasih atas semua pengorbanannya.

MOTTO

Salesman yang berhasil adalah pemimpin besar
dan pemimpin yang berhasil adalah salesman yang
besar.

(Paul Meyer)

Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan
seseorang, selama mereka tidak merubah keadaan
pada diri mereka sendiri.

(Q.S Ar Ra'ad : 11)

UCAPAN TERIMAKASIH

Segala puji syukur penulis haturkan kepada Tuhan Yang Maha Pengasih dan Kuasa, karena atas berkah dan bimbingannya, akhirnya Skripsi ini dapat terselesaikan. Berbagai rintangan dan tantangan penulis hadapi selama proses penyusunan Skripsi ini, tetapi berkat bimbingan, petunjuk serta dorongan dari berbagai pihak, maka semuanya dapat teratasi.

Melalui kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih yang tiada terhingga kepada :

1. Bapak Drs. ML. Oetomo, selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Bapak Drs. Soeramto, SU, selaku Dosen Pembimbing Utama, yang telah bersedia meluangkan waktu serta dengan penuh perhatian dan kesabaran memberikan bimbingan, kritik dan saran serta dorongan semangat mulai dari awal sampai skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Ibu L. Trisni, S.Psi, selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang dengan penuh kasih seorang kakak yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini di tengah-tengah kesibukannya.

4. Ibu Dra. Hartari, selaku Staf Humas/Museum PT. Jamu Nyonya Meneer Semarang yang telah memberi izin dan membantu penulis untuk melakukan uji coba angket dan penelitian pada karyawan dan karyawan PT. Jamu Nyonya Meneer Semarang, khususnya yang bergerak di bidang penjualan.
5. Salesman dan Salesgirl PT. Jamu Nyonya Meneer Semarang yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk penulis dalam pengisian angket.
6. Seluruh Dosen Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang atas bimbingan dan pengajaran yang diberikan selama masa studi penulis.
7. Seluruh Staf TU (Tata Usaha) Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang yang telah banyak membantu dalam segala urusan administrasi dan surat perijinan.
8. Seluruh Staf Perpustakaan Universitas Katolik Soegijapranata Semarang yang telah banyak membantu dalam mencari buku-buku referensi yang penulis butuhkan.
9. Yang tercinta Bapak dan Ibu, atas segala perhatian, dorongan serta doa yang selalu menyertai penulis. Ananda telah menyelesaikan dan melaksanakan amanat Bapak dan Ibu tercinta.

10. Yang tercinta dik Wiwin dan dik Tebi, atas dorongan dan doa kalian, kakak dapat menyelesaikan tugas ini.
11. Yang teristimewa mas Rakhmat, atas segala perhatian, dorongan, bantuan serta doa yang selalu menyertai penulis untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
12. Sahabatku Arri H, Dewi Rosaria, Indriyeswari P, Iranita dan Lila Laura yang selalu bersedia mendengarkan keluh kesah penulis serta memotivasi penulis untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
13. Rekan Fakultas Psikologi terutama angkatan 1993 yang memberikan dorongan dan semangat penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Akhirnya semoga karya sederhana ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Semarang, Pebruari 1998

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	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Tujuan Penelitian	5
C. Manfaat Penelitian	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
A. Minat Kerja Sebagai Sales	7
1. Pengertian Minat Kerja Sebagai Sales	7
a. Pengertian Minat	7
b. Jenis-jenis Minat	9
c. Pengertian Kerja	10
d. Sales	11
e. Minat Kerja Sebagai sales ...	12
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Kerja Sebagai sales	13
a. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat	13

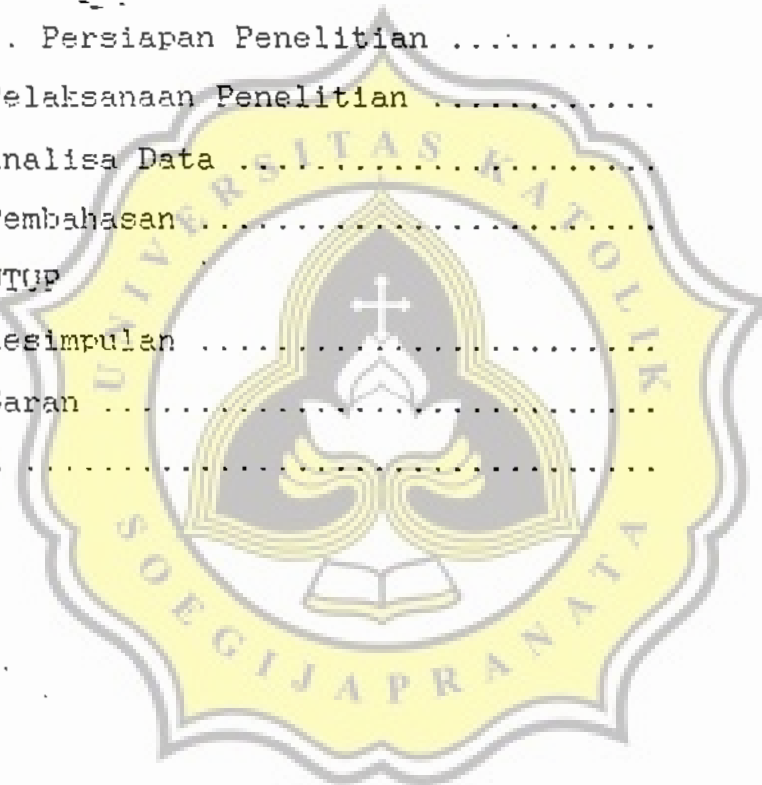
b. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi

Kerja Sales	15
3. Aspek-aspek Minat Kerja Sebagai Sales	21
B. Harga Diri	23
1. Pengertian Harga Diri	23
2. Aspek-aspek Harga Diri	25
C. Jenis Kelamin	28
D. Hubungan Harga Diri Dengan Minat Kerja Sebagai Sales	30
E. Perbedaan Jenis Kelamin Dengan Minat Kerja Sebagai Sales	32
F. Hipotesis	35

BAB III. METODE PENELITIAN

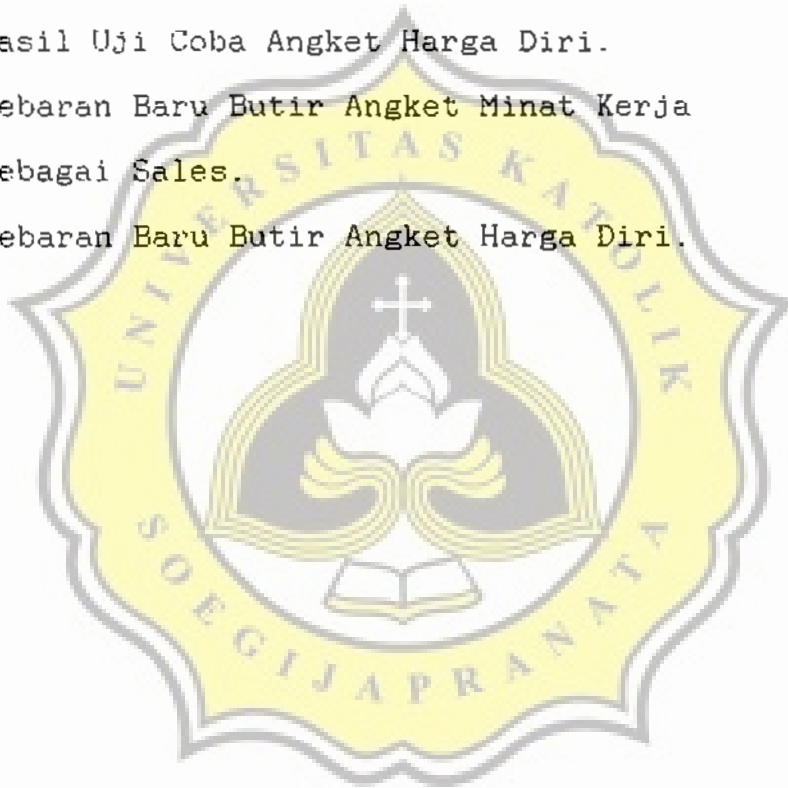
A. Identifikasi Variabel Penelitian ..	36
B. Definisi Operasional	36
1. Minat Kerja Sebagai Sales	36
2. Harga Diri	36
3. Jenis Kelamin	37
C. Populasi dan Metode Pengambilan Sampel	37
D. Metode Pengumpulan Data	39
1. Angket	39
a. Angket Minat Kerja Sebagai Sales	40
b. Angket Harga Diri	42
2. Metode Dokumentasi	43

E. Validitas dan Reliabilitas.....	44
1. Uji Validitas Angket	44
2. Uji Reliabilitas	45
F. Metode Analisis Data	46
BAB IV. PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN	
A. Orientasi Kancan dan Penelitian ...	48
1. Orientasi Kancan	48
2. Persiapan Penelitian	52
B. Pelaksanaan Penelitian	62
C. Analisa Data	63
D. Pembahasan	65
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan	71
B. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72



DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 1 Sebaran Butir-butir Angket Minat Kerja sebagai Sales.	54
Tabel 2 Sebaran Butir-butir Angket Harga Diri.	55
Tabel 3 Hasil Uji Coba Angket Minat Kerja sebagai Sales.	58
Tabel 4 Hasil Uji Coba Angket Harga Diri.	59
Tabel 5 Sebaran Baru Butir Angket Minat Kerja sebagai Sales.	61
Tabel 6 Sebaran Baru Butir Angket Harga Diri.	62



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran-lampiran	Hal
Lampiran A. Uji Validitas dan Reliabilitas Angket Minat Kerja sebagai Sales dan Harga Diri.	75
Lampiran B. Angket Penelitian Minat Kerja sebagai Sales dan Harga Diri.	90
Lampiran C. Data Penelitian.	98
Lampiran D. Uji Normalitas.	109
Lampiran E. Uji Linearitas.	114
Lampiran F. Uji Analisis.	116
Lampiran G. 1. Surat Ijin Penelitian.	120
2. Surat Bukti Penelitian.	121

