

**GAMBARAN *PSYCHOLOGICAL CAPITAL*
PADA SALESMAN YANG MEMILIKI OMZET
TINGGI DI PT B SURABAYA**

SKRIPSI



OLEH:
Arnett Rezon
NRP 7103016032

Fakultas Psikologi
Universitas Katolik Widya Mandala
Surabaya
2019

GAMBARAN *PSYCHOLOGICAL CAPITAL* PADA SALESMAN YANG MEMILIKI OMZET TINGGI DI PT B SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan kepada
Fakultas Psikologi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Psikologi



OLEH :
Arnett Rezon
NRP. 7103016032

Fakultas Psikologi
Universitas Katolik Widya Mandala
Surabaya
2019

SURAT PERNYATAAN

Bersama ini, saya:

Nama : Arnett Rezon

NRP : 7103016032

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul:

GAMBARAN *PSYCHOLOGICAL CAPITAL* PADA SALESMAN YANG MEMILIKI OMZET TINGGI DI PT B SURABAYA

Benar-benar merupakan karya sendiri tanpa ada rekayasa dari pihak manapun. Apabila pada kemudian hari ditemukan bukti, bahwa skripsi ini merupakan hasil plagiat atau hasil dari manipulasi data, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pembatalan kelulusan dan pencabutan gelas akademik yang telah diperoleh, serta permohonan maaf dari pihak-pihak terkait.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran dalam membuatnya.

Surabaya, 12 November 2019
Yang membuat pernyataan,



Arnett Rezon

**SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH**

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya:

Nama : Arnett Rezon

NRP : 7103016032

Menyetujui skripsi/karya ilmiah saya yang berjudul:

**GAMBARAN *PSYCHOLOGICAL CAPITAL* PADA
SALESMAN YANG MEMILIKI OMZET TINGGI DI PT B
SURABAYA**

Untuk dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*Digital Library* Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-Undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 12 November 2019
Yang membuat pernyataan,



Arnett Rezon

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

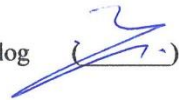
**GAMBARAN *PSYCHOLOGICAL CAPITAL* PADA SALESMAN
YANG MEMILIKI OMZET TINGGI DI PT B SURABAYA**

Oleh:
Arnett Rezon
NRP 7103016032

Telah dibaca, disetujui, dan diterima untuk diajukan ke tim penguji skripsi.

Pembimbing Utama: F. Yuni Apsari, M.Si., Psikolog

NIDN: 0717067305



Surabaya, 4 November 2019

HALAMAN PENGESAHAN

Dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Psikologi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
dan diterima untuk memenuhi sebagian dari persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Psikologi

Pada tanggal 12 November 2019

Mengesahkan



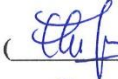

Fakultas Psikologi

Dekan,



(F. Yuni Apsari, M.Si., Psikolog)

Dewan Penguji :

1. Ketua : Andhika Alexander Repi, M.Psi., Psikolog ()
2. Sekretaris : Made D. Rama A., M.Psi., Psikolog ()
3. Anggota : Eli Prasetyo, M.Psi., Psikolog ()
4. Anggota : F. Yuni Apsari, M.Si., Psikolog
NIDN : 0717067305 ()

HALAMAN PERSEMBAHAN

Penelitian ini dipersembahkan untuk :

Jesus Christ

Papi, Mami, Ko Arnold, Arvell, Ardan, Irene

Teman-teman yang telah membantu dan
mendukung

Fakultas Psikologi Universitas Katolik Widya
Mandala Surabaya

HALAMAN MOTTO

“Whatever you do, work at it with all your heart, as working for the Lord, not for human masters”

-(Collosians 3:23)-

“Never a Failure, Always a Lesson”

-unknown-

Life will knock us down, but we can choose to get
back up

-Jackie Chan-

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji dan syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa, berkat kasih karunia dan penyertaan-Nya skripsi ini bisa selesai dengan tepat waktu. Skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik bukan semata-mata usaha peneliti sendiri, namun ada banyak berbagai pihak yang mendukung dengan tulus penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus yang selalu menuntun saya dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Ibu F. Yuni Apsari, M.Si., Psikolog selaku Dekan Fakultas Psikologi, dosen penasihat akademik, dan dosen pembimbing yang selalu memberikan kepercayaan, dukungan, dan waktunya dalam proses pengerjaan skripsi ini.
3. Bapak Andhika Alexander Repi, M.Psi., Psikolog selaku Ketua Penguji dalam skripsi saya. Terimakasih atas semua masukan-masukannya dan waktu yang diberikan kepada saya dalam mendukung penyelesaian skripsi ini.
4. Ibu Eli Prasetyo, M.Psi., Psikolog selaku penguji dalam skripsi saya. Terimakasih telah meluangkan waktunya dalam membantu saya dengan revisi-revisi yang diberikan guna skripsi ini menjadi lebih baik lagi.
5. Kepada Ibu Lilis, Bu Eva dan Pak Anang terimakasih sudah membantu dan banyak memberikan dukungan kepada saya terutama untuk masalah administrasi serta motivasi-motivasi supaya saya bisa menyelesaikan skripsi ini tepat waktu
6. Segenap Dosen Fakultas Psikologi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah memberikan banyak

pembelajaran selama saya menempuh pendidikan di Fakultas Psikologi.

7. Kedua orang tua saya dan saudara saya yang telah menjadi motivasi terbesar agar dapat menyelesaikan skripsi tepat waktu. Terimakasih atas segala dukungan yang diberikan mulai dari dukungan materi hingga non-materi.
8. Owner PT B yang telah memberikan izin kepada saya untuk melakukan penelitian di tempatnya. Terima kasih telah banyak membantu dalam proses pengambilan data skripsi ini.
9. Ketiga informan penelitian ini karena telah bekerjasama dengan sangat baik dalam proses pengambilan data skripsi.
10. Teman-teman angkatan 2016, terima kasih atas dukungan, pembelajaran dan kebersamaan selama saya menempuh pendidikan di Fakultas Psikologi UKWMS.
11. Kakak-kakak asdos, Deanata, Ogi, Sanggar, Yeremia, Rony, Feibry , yang banyak mendukung dan memberikan bantuan kepada saya selama menjalani masa perkuliahan dan skripsi.
12. Kawan frik!! Odilia Felita, Jennifer Elim, Jessica Fanny, Krisantus Fabio, Joy Aaron, Veronica A.C, Jane Michaela, Melinda N, Allicia, terimakasih buat *support* kalian selama masa perkuliahan dan masa pengerjaan skripsi ini.
13. Irene Setiawan, yang tidak pernah capek buat mendukung, mengingatkan dan berusaha membantu dalam proses pengerjaan skripsi dari awal hingga akhir. Loveyu!

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Surat Pernyataan.....	ii
Surat Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah	iii
Halaman Persetujuan	iv
Halaman Pengesahan.....	v
Halaman Persembahan	vi
Halaman Motto.....	vii
Ungkapan Terima Kasih.....	viii
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Bagan.....	xii
Daftar Lampiran	xiv
Abstraksi.....	xv

BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Fokus Penelitian	12
1.3. Tujuan Penelitian.....	12
1.4. Manfaat Penelitian.....	12
1.4.1. Manfaat Teoritis	12
1.4.2. Manfaat Praktis.....	12

BAB II LANDASAN TEORI.....	15
2.1. Kajian Literatur Seputar Fenomena Salesman.....	15
2.2. Kajian Literatur Seputar Konsep <i>Psychological Capital</i>	19
2.3. Kajian Keterkaitan Fenomena Salesman Beromzet Tinggi dan <i>Psychological Capital</i>	23

BAB III METODE PENELITIAN.....	28
3.1. Pendekatan dalam Penelitian	28
3.2. Informan Penelitian	29
3.2.1. Karakteristik Informan Penelitian	29
3.2.2. Cara Mendapatkan Informan Penelitian	29

3.3. Metode Pengumpulan Data	30
3.4. Teknik Analisis Data	32
3.5. Validitas Penelitian.....	33
3.5.1. Validitas Skala <i>Psychological Capital</i>	33
3.5.2. Validitas Kualitatif	34
3.6. Etika Penelitian.....	35
BAB IV PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN	36
4.1. Persiapan Pengambilan Data	36
4.1.1. Persiapan Penelitian	36
4.1.2. Perizinan Penelitian	42
4.2. Proses Pengambilan Data	42
4.2.1. Pelaksanaan Pengambilan Data Dengan Informan A.....	42
4.2.2. Pelaksanaan Pengambilan Data Dengan Informan H.....	86
4.2.3. Pelaksanaan Pengambilan Data Dengan Informan F ...	123
4.3. Validitas Penelitian.....	169
4.4. <i>Significant Others</i>	171
BAB V PENUTUP	173
5.1. Bahasan	173
5.2. Refleksi	184
5.3. Keterbatasan Penelitian	186
5.4. Kesimpulan.....	186
5.5. Saran.....	187
5.5.1. Bagi Informan Penelitian.....	187
5.5.2. Bagi PT B.....	187
5.5.3. Bagi Peneliti Selanjutnya	187
5.5.4. Bagi Salesman	188
DAFTAR PUSTAKA	189
LAMPIRAN.....	194

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. <i>Guideline Interview</i>	31
Tabel 4.1. Kategorisasi dan Batasan Nilai <i>Psychological Capital</i> ..	38
Tabel 4.2. Koding Skala <i>Psychological Capital</i> Yang Digunakan .	39
Tabel 4.3. Data Omzet Seluruh Salesman PT B di Bulan Januari Hingga Februari	40
Tabel 4.4. Pelaksanaan Pengambilan Data Kuisisioner	41
Tabel 4.5. Jadwal Wawancara Informan A	43
Tabel 4.6. Pengolahan Data Informan A	46
Tabel 4.7. Jadwal Wawancara Informan H	86
Tabel 4.8. Pengolahan Data Informan H	89
Tabel 4.9. Jadwal Wawancara Informan F	123
Tabel 4.10 Pengolahan Data Informan F	126

DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1. Gambaran <i>Psychological Capital</i> pada Informan A	80
Bagan 4.2. Gambaran <i>Psychological Capital</i> pada Informan H	118
Bagan 4.3. Gambaran <i>Psychological Capital</i> pada Informan F	159
Bagan 4.4. Antartema Gambaran <i>Psychological Capital</i> pada Salesman Yang Memiliki Omzet Tinggi di PT B Surabaya	165

DAFTAR LAMPIRAN

Informasi mengenai Penelitian	194
Pernyataan Kesediaan Mengikuti Penelitian Informan A	195
Pernyataan Kesediaan Mengikuti Penelitian Informan H	196
Pernyataan Kesediaan Mengikuti Penelitian Informan F	197
Pernyataan Kesediaan Mengikuti Penelitian <i>Significant Other</i>	198
Surat Keterangan Keabsahan Hasil Wawancara Informan A	199
Surat Keterangan Keabsahan Hasil Wawancara Informan H	200
Surat Keterangan Keabsahan Hasil Wawancara Informan F	201

Arnett Rezon (2019) “Gambaran *Psychological Capital* pada Salesman yang Memiliki Omzet Tinggi di PT B Surabaya.” **Skripsi Sarjana Strata 1**. Fakultas Psikologi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

ABSTRAKSI

Psychological capital adalah modal psikologis positif yang dapat dilihat dari adanya efikasi diri, optimisme, harapan dan resiliensi pada individu. (Luthans, Youssef & Avolio, 2007). *Psychological capital* dapat menjadi modal untuk dapat meningkatkan kinerja individu, khususnya dalam menghadapi tantangan-tantangan yang ada. Salesman merupakan pekerjaan yang tidak lepas dari tantangan mulai dari kompetitor, pemilik toko, dsb. Maka dari itu, peneliti melakukan penelitian dengan tujuan menemukan daya beda yang dimiliki oleh salesman dengan omzet tinggi, dengan menelaah mengenai gambaran *psychological capital* yang dimiliki. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan tipe fenomenologis. Analisis data yang dilakukan menggunakan analisis tematik, khususnya analisis deduktif. Informan penelitian adalah salesman PT B yang memiliki ciri-ciri *psychological capital* dan berhasil masuk sebagai lima salesman yang memiliki omzet tertinggi selama tiga bulan berturut-turut. Hasil penelitian menyatakan bahwa seluruh aspek *psychological capital* dimiliki oleh salesman omzet tinggi dan memiliki peran untuk dapat mencapai omzet yang tinggi. Dua aspek yang paling berdampak bagi peningkatan omzet salesman adalah efikasi diri dan optimis. Selain itu, terlihat pula bahwa peran perusahaan sangat penting dalam pembentukan harapan pada salesman omzet tinggi.

Kata Kunci: *psychological capital*, salesman omzet tinggi, efikasi diri, harapan, optimism, resiliensi

Arnett Rezon (2019) “*Depiction of Psychological Capital on Salesmen with High Gross Income at PT B Surabaya.*” **Undergraduate Thesis.** Faculty of Psychology, Widya Mandala Catholic University of Surabaya.

ABSTRACT

Psychological capital is a positive psychological capability that can be seen by self-efficacy, optimism, hope, and resilience on individuals (Luthans, Youssef & Avolio, 2007). Psychological capital can be the asset to increase the performance of individuals, especially in facing challenges. Salesman is a job that is facing a lot of challenges, from the competitors, store owners, etc. Therefore, researcher did a study with the purpose to find the differences on salesmen with high gross income, by examining the depiction of psychological capital on them. Researcher is using qualitative phenomenological method. The analysis of data is using thematic analysis, especially deductive analysis. Informants in this study were salesmen at PT B that have the characteristics of having high gross income for at least 3 months. The result shows that all aspects of psychological capital were found on salesmen with high gross income, and they have roles in getting high gross income. The two aspects that give the most influence on the increase of gross income on salesmen are self-efficacy and optimism. Other than that, it can be seen that the company's role is important in the making of hope on salesmen with high gross income.

Keywords: psychological capital, salesmen with high gross income, self-efficacy, hope, optimism, resilience