

**PENGARUH THE *BIG FIVE PERSONALITY*
TERHADAP KINERJA SALESPERSON
PADA INDUSTRI OTOMOTIF
DI KOTA SURABAYA**



OLEH:
LALA MISELLA INDRAWATI
3103017086

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2020

**PENGARUH THE *BIG FIVE PERSONALITY* TERHADAP
KINERJA SALESPERSON PADA INDUSTRI
OTOMOTIF DI KOTA SURABAYA**

SKRIPSI
Diajukan kepada
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen
Jurusan Manajemen

OLEH:
LALA MISELLA INDRAWATI
3103017086

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2020

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**PENGARUH *THE BIG FIVE PERSONALITY* TERHADAP
KINERJA *SALESPERSON* PADA INDUSTRI OTOMOTIF
DI KOTA SURABAYA**

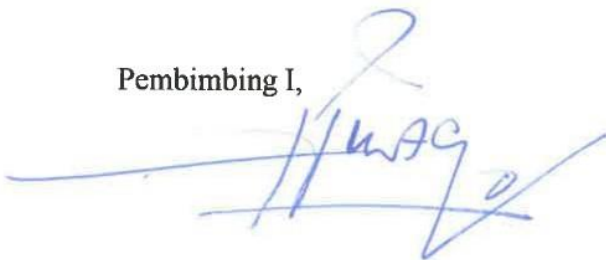
OLEH:

LALA MISELLA INDRAWATI

3103017086

Telah disetujui dan diterima dengan baik
untuk diajukan kepada tim penguji

Pembimbing I,



Prof. Dr. Drs. Ec. H. Teman Koesmono, MM

Tanggal: 4 Januari 2021

Pembimbing II,



Dra. Ec. Ani Suhartatik, MM.

Tanggal: 4 Januari 2021

HALAMAN PENGESAHAN

**Skripsi yang telah ditulis oleh : Lala Misella Indrawati NRP :
3103017086**

Telah diuji pada tanggal 22 Januari 2021 Dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji :



Dr. Drs. Ec. Daniel Tulasi, MM.

NIDN. 0725115902

Mengetahui :

Dekan,



Dr. Lodovicus Lasdi, MM.,Ak.,CA.CPA
SE.,M.ScNIDN. 0713097203

Ketua Jurusan,



Robertus Sigit Haribowo Lukito,
NIDN. 0703087902

Digitally signed by Robertus
Sigit H.L. SE., M.Sc
DN: C=ID, OU=Management
Department, O=Widya
Mandala Catholic University
Surabaya, CN="Robertus
Sigit H.L. SE., M.Sc",
E=hod-manage@ukwms.ac.id
Reason: I am approving this
document
Location: Surabaya
Date: 2021-01-29 18:13:50

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

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

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lala Misella Indrawati

NRP : 3103017086

Judul Skripsi : Pengaruh *The Big Five Personality* terhadap Kinerja *Salesperson* pada Industri Otomotif di Kota Surabaya

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-undang Hak Cipta.

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

Surabaya, 4 Januari 2021

Yang Menyatakan



Lala Misella Indrawati

KATA PENGANTAR

Puji dan rasa syukur yang mendalam penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas anugrah-Nya Skripsi berjudul ” *Pengaruh The Big Five Personality Terhadap Kinerja Salesperson Pada Industri Otomotif Di Kota Surabaya*” ini disusun untuk memenuhi persyaratan akademik guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu pada Fakultas Ekonomi Unika Widya Mandala Surabaya.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terlaksana dengan baik tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA., CPA selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Bapak Robertus Sigit Haribowo Lukito, SE., M.Sc selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Prof. Dr. Drs. Ec. H. Teman Koesmono, MM selaku dosen pembimbing 1 yang telah memberikan saran dan masukan kepada penulis dari awal hingga terselesaikan penulisan tugas akhir ini.
4. Ibu Dra. Ec. Ani Suhartatik, MM selaku dosen pembimbing 2 yang telah memberikan saran dan masukan kepada penulis dari awal hingga terselesaikan penulisan tugas akhir ini.
5. Seluruh Bapak/Ibu dosen Fakultas Bisnis yang telah memberikan pengetahuan-pengetahuan mengenai masing-masing studi.
6. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan dukungan dan memotivasi penulis dalam mengerjakan tugas akhir.
7. Florentina Kirana Bintang, Prisillia Nathasia, Javier Christo Faithman dan Lidwina Budi Fajaratri yang merupakan teman-teman seperjuangan dari awal masuk kampus hingga saat ini yang selalu memberikan dukungan serta semangat agar penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan tepat waktu.
8. Seluruh responden penelitian yang telah menyempatkan waktu dalam pengisian kuesioner

Akhir kata, penulis mengucapkan mohon maaf apabila terdapat kesalahan-kesalahan penulisan dan penggunaan kata-kata yang kurang berkenan bagi pembaca. Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna, baik dari segi materi maupun penyajian. Untuk itu kritik dan saran dari pembaca sangat diharapkan dalam penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan hal yang bermanfaat dan dapat menambah wawasan bagi semua pembaca skripsi.

Surabaya, 27 Desember 2020



Lala Misella Indrawati

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Sistematika Penulisan	7
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA.....	8
2.1 Landasan Teori.....	8
2.2 Kinerja	8
2.2.1 <i>The Big Five Personality Theory</i>	10
2.2.2 Sikap <i>Extraversion</i>	10
2.2.3 Sikap <i>Agreeableness</i>	11
2.2.4 Sikap <i>Neuroticism</i>	12
2.2.5 Sikap <i>Openness</i>	13
2.2.6 Sikap <i>Conscientiousness</i>	14
2.3 Penelitian Terdahulu	15
2.4 Pengembangan Hipotesis	22
2.4.1 Pengaruh Sikap <i>Extraversion</i> Terhadap Kinerja Karyawan	22
2.4.2 Pengaruh Sikap <i>Agreeableness</i> Terhadap Kinerja Karyawan.....	22
2.4.3 Pengaruh Sikap <i>Neuroticism</i> Terhadap Kinerja Karyawan	23
2.4.4 Pengaruh Sikap <i>Openness</i> Terhadap Kinerja Karyawan	23
2.4.5 Pengaruh Sikap <i>Conscientiousness</i> Terhadap Kinerja Karyawan...	24
2.5 Model Penelitian.....	25
2.6 Hipotesis Penelitian	25

BAB 3 METODE PENELITIAN	27
3.1 Desain Penelitian	27
3.2 Identifikasi, Definisi Operasional, dan Pengukuran Variabel.....	27
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	30
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	30
3.4 Populasi, Sampel, dan Teknik Penyampelan	31
3.3 Analisis Data	31
3.4.1 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	31
3.4.2 Analisis Regresi Linier Berganda.....	32
3.4.3 Uji Hipotesis.....	33
 BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN	 36
4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	36
4.2 Deskripsi Data	36
4.2.1 Deskripsi Profil Responden	36
4.2.2 Deskripsi Distribusi Jawaban Variabel Penelitian	39
4.3 Hasil Analisis Data	46
4.2.3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	46
4.2.4 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	48
4.4 Pembahasan.....	52
4.2.5 Pengaruh Sikap <i>Extraversion</i> Memiliki Pengaruh Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (<i>Salesperson</i>)	52
4.2.6 Pengaruh Sikap <i>Agreeableness</i> Memiliki Pengaruh Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (<i>Salesperson</i>).....	53
4.2.7 Pengaruh Sikap <i>Neuroticism</i> Memiliki Pengaruh Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (<i>Salesperson</i>)	54
4.2.8 Pengaruh Sikap <i>Openness To Experience</i> Memiliki Pengaruh Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (<i>Salesperson</i>)	55
4.2.9 Pengaruh Sikap <i>Conscientiousness</i> Memiliki Pengaruh Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (<i>Salesperson</i>).....	56
 BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN	 58
5.1 Simpulan	58
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	58
5.3 Saran	59
 DAFTAR PUSTAKA	 61
LAMPIRAN	64

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu19
Tabel 4.1	Deskripsi Deskriptif Jenis Kelamin Responden.....37
Tabel 4.2	Deskripsi Deskriptif Usia Responden37
Tabel 4.3	Statistik Deskriptif Pendapatan Per Bulan Responden.....38
Tabel 4.4	Statistik Deskriptif Lama Menjadi <i>Salesperson</i> oleh Responden39
Tabel 4.5	Kategori Distribusi Jawaban Responden.....40
Tabel 4.6	Distribusi Jawaban Responden mengenai <i>Extraversion</i>40
Tabel 4.7	Distribusi Jawaban Responden mengenai <i>Agreeableness</i>41
Tabel 4.8	Distribusi Jawaban Responden mengenai <i>Neuroticism</i>42
Tabel 4.9	Distribusi Jawaban Responden mengenai <i>OpennessTo Experience</i>43
Tabel 4.10	Distribusi Jawaban Responden mengenai <i>Conscientiousness</i>44
Tabel 4.11	Distribusi Jawaban Responden mengenai Kinerja45
Tabel 4.12	Hasil Uji Validitas <i>Pearson Product Moment</i>46
Tabel 4.13	Hasil Uji Reliabilitas48
Tabel 4.14	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda48
Tabel 4.15	Hasil Uji F.....50
Tabel 4.16	Nilai Koefisien Determinasi50
Tabel 4.17	Uji Hipotesis51

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Model Penelitian	25

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2. Hasil Analisis Deskriptif Profil Responden
- Lampiran 3. Hasil Analisis Deskriptif Variabel Penelitian
- Lampiran 4. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas
- Lampiran 5. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *the big five personality*, yang terdiri dari sikap *extraversion*, *agreeableness*, *neuroticism*, *openness to experience*, dan *conscientiousness* terhadap kinerja tenaga penjualan (*salespersons*) perusahaan otomotif di Kota Surabaya. Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian kausal dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sumber data yang digunakan merupakan sumber data primer yang diperoleh dari pengumpulan data menggunakan kuesioner yang didistribusikan kepada *salesperson* di perusahaan otomotif Kota Surabaya. Pengambilan sampel penelitian dilakukan menggunakan teknik *simple random sampling* dengan jumlah sampel yang terlibat sebesar 135 responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa sikap *extraversion*, *agreeableness*, *neuroticism*, *openness to experience*, dan *conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap kinerja *salesperson* perusahaan otomotif di Kota Surabaya. Hasil ini menjelaskan bahwa *salesperson* perusahaan otomotif yang memiliki sikap dan karakteristik *extraversion*, *agreeableness*, *openness to experience*, dan *conscientiousness* yang semakin baik akan dapat menunjukkan kinerja yang semakin baik. Hasil penelitian juga menjelaskan bahwa *salesperson* yang memiliki karakteristik *neuroticism* yang semakin berkurang akan dapat mendukung *salesperson* untuk menunjukkan kinerja yang semakin baik.

Kata kunci: *The Big Five Personality, Extraversion, Agreeableness, Neuroticism, Openness To Experience, Dan Conscientiousness, Kinerja, Dan Perusahaan Otomotif.*

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of the big five personality, which consists of extraversion, agreeableness, neuroticism, openness to experience, and conscientiousness on the performance of salespeople (salespersons) of automotive companies in Surabaya. This research is a causal research using a quantitative approach. The data source used is the primary data source obtained from data collection using a questionnaire distributed to salesperson in the automotive company in Surabaya. The research sample was taken using simple random sampling technique with the number of samples involved was 135 respondents. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis.

The results showed that the attitude of extraversion, agreeableness, neuroticism, openness to experience, and conscientiousness had a significant effect on the performance of the salesperson of automotive companies in Surabaya. These results explain that the salesperson of an automotive company who has the better attitudes and characteristics of extraversion, agreeableness, openness to experience, and conscientiousness will be able to show better performance. The results also explain that salesperson who has reduced neuroticism characteristics will be able to support salesperson to show better performance.

Keywords: The Big Five Personality, Extraversion, Agreeableness, Neuroticism, Openness To Experience, And Conscientiousness, Job Performance, And Automotive Companies.