

## **Abstrak**

*Cara pandang yang dimiliki oleh karyawan sales dealer mobil dapat membantu karyawan dalam menghadapi kehidupan pekerjaan sehari-hari. Kemampuan untuk menghadapi setiap kejadian dalam kehidupan dipengaruhi oleh explanatory style, yaitu cara pandang karyawan sales terhadap berbagai kejadian yang dialami. Teori Explanatory Style (Seligman, 1990) digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui cara pandang karyawan terhadap kehidupan.*

*Terdapat 91 responden dalam penelitian ini yaitu karyawan sales dealer mobil. Penelitian ini menggunakan alat ukur Attributional Style Questionnaire (ASQ) yang dibuat oleh Martin E. P. Seligman dan dimodifikasi oleh peneliti. Alat ukur yang digunakan terdiri dari 48 item yang mencakup tiga dimensi explanatory style, terdapat 45 item dinyatakan valid dan 3 item yang dinyatakan tidak valid.*

*Berdasarkan data yang diperoleh, sebanyak 58,8% karyawan sales dealer mobil memiliki pessimistic explanatory style dan sisanya 41,2% memiliki optimistic explanatory style. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa terdapat hubungan keterkaitan antara faktor-faktor yang memengaruhi dengan explanatory style karyawan sales dealer mobil, yaitu faktor pendidikan, faktor pekerjaan dan faktor lingkungan. Peneliti juga menyarankan kepada pihak dealer mobil PT. "X" untuk mengadakan program pembinaan dan pengembangan diri bagi karyawan sales yang memiliki pessimistic explanatory style.*

*Kata kunci: Explanatory Style, Karyawan, Sales*

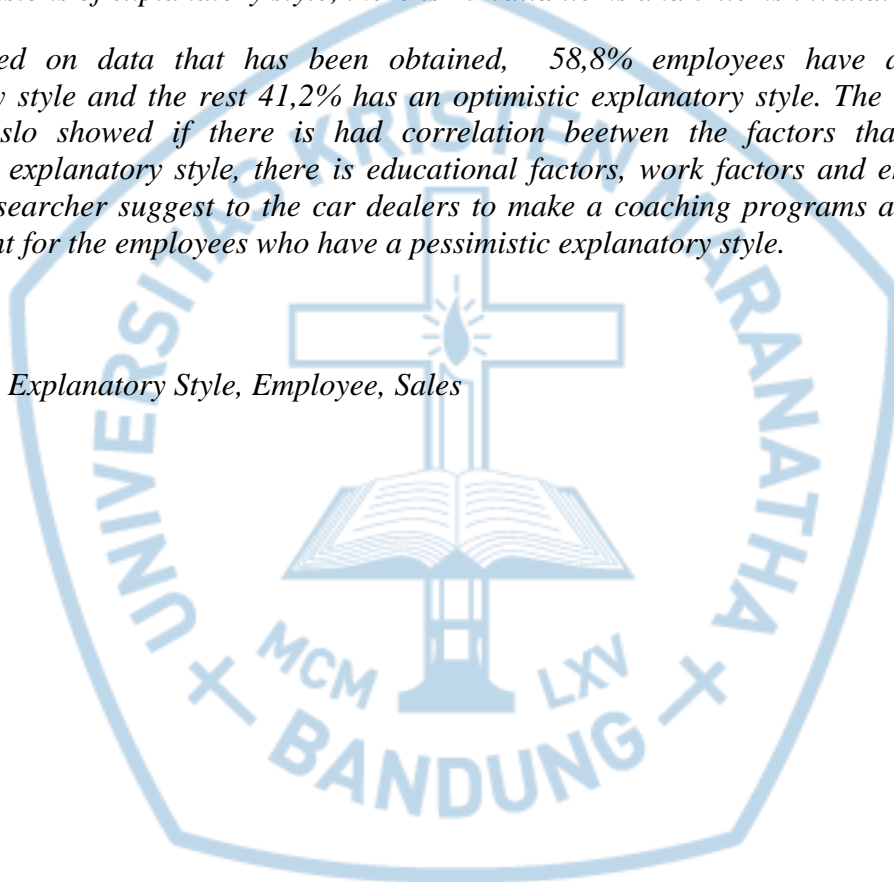
## ***Abstract***

*The perspective that is owned by employee car sales can assist employee with daily life. The ability to face every event in daily life is influenced by explanatory style, that is employee's habitual way of explaining every event in their daily life. Explanatory Style Theory (Seligman, 1990) is used in this research to explain employee's habitual way of explaining in their life.*

*There is 90 respindents in this research. This research using Atributional Style Questionnaire (ASQ) as a based measuring instrument made by Martin E. P. Seligman and modificationed by researcher. This measuring instrument consists of 48 items that includes three dimensions of explanatory style, there is 45 valid items and 3 items invalid.*

*Based on data that has been obtained, 58,8% employees have a pessimistic explanatory style and the rest 41,2% has an optimistic explanatory style. The result of this research aslo showed if there is had correlation beetwen the factors that affect and employee's explanatory style, there is educational factors, work factors and environmental factors. Researcher suggest to the car dealers to make a coaching programs and character development for the employees who have a pessimistic explanatory style.*

*Keywords: Explanatory Style, Employee, Sales*



## DAFTAR ISI

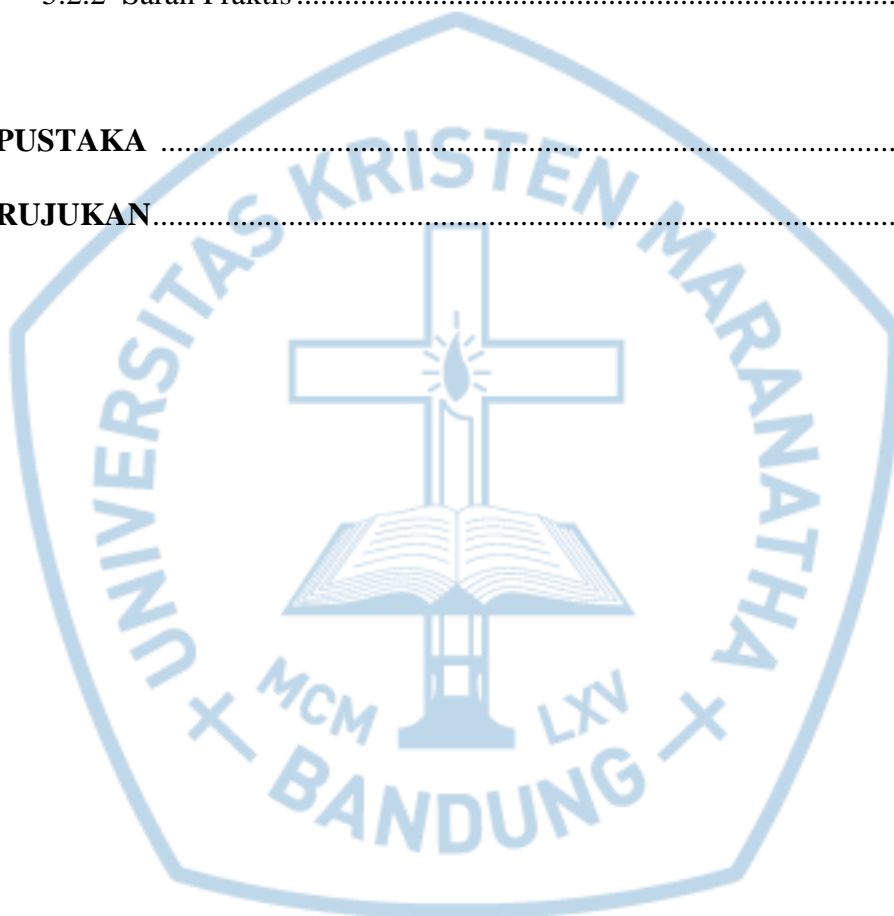
	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS LAPORAN PENELITIAN</b> .....	iii
<b>PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xii
<b>DAFTAR BAGAN</b> .....	xiii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	7
1.3.1 Maksud Penelitian .....	7
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Kegunaan Penelitian .....	7
1.4.1 Kegunaan Teoritis.....	7
1.4.2 Kegunaan Praktis .....	7
1.5 Kerangka Pikir .....	8
1.6 Asumsi Penelitian .....	17

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1	<i>Explanatory Style</i> .....	18
2.1.1	Pengertian <i>Explanatory Style</i> .....	18
2.1.2	Dimensi-dimensi <i>Explanatory Style</i> .....	19
2.1.3	Keuntungan dari <i>Optimistic Explanatory Style</i> .....	24
2.1.4	Faktor-faktor yang Mempengaruhi <i>Explanatory Style</i> .....	26
2.1.5	Perkembangan Optimisme pada Individu.....	28
2.2	Sales.....	28
2.2.1	Definisi Sales .....	28
2.2.2	Perihal Yang Harus dikuasai Oleh Sales .....	28
2.2.3	Tahapan-tahapan dalam Proses Penjualan.....	29
2.2.4	Tugas-tugas Seorang Sales .....	30
2.3	Masa Perkembangan Dewasa Awal .....	31
2.3.1	Definisi Dewasa Awal .....	31
2.3.2	Ciri-ciri Umum Masa Dewasa Awal .....	32
2.3.3	Tugas Perkembangan Masa Dewasa Awal .....	33
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>		
3.1	Rancangan dan Prosedur Penelitian.....	34
3.2	Bagan Prosedur Penelitian.....	34
3.3	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	35
3.3.1	Definisi Konseptual <i>Explanatory Style</i> .....	35
3.3.2	Definisi Operasional <i>Explanatory Style</i> .....	35
3.4	Alat Ukur .....	36
3.4.1	Alat Ukur <i>Explanatory Style</i> .....	36

	xi
3.4.1.1 Kisi-kisi Alat Ukur.....	37
3.4.1.2 Prosedur Pengisian Alat Ukur.....	38
3.4.1.3 <i>Skoring</i> Alat Ukur <i>Explanatory Style</i> .....	38
3.4.2 Data Pribadi.....	39
3.4.3 Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur.....	40
3.4.3.1 Validitas Alat Ukur <i>Explanatory Style</i> .....	40
3.4.3.2 Reliabilitas Alat Ukur <i>Explanatory Style</i> .....	41
3.5 Populasi.....	42
3.5.1 Populasi Sasaran.....	42
3.5.2 Karakteristik Populasi.....	42
3.6 Teknik Analisis Data.....	42
 <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Sampel Penelitian.....	44
4.1.1 Gambaran Responden Berdasarkan Usia.....	44
4.1.2 Gambaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	45
4.2 Hasil Penelitian.....	45
4.2.1 <i>Explanatory Style</i> Pada Karyawan Sales Dealer Mobil PT. “X” di Kota Bandung.....	45
4.2.1.1 Dimensi <i>Permanence</i> Pada Karyawan Sales Dealer Mobil PT. “X” di Kota Bandung.....	46
4.2.1.2 Dimensi <i>Pervasiveness</i> Pada Karyawan Sales Dealer Mobil PT. “X” di Kota Bandung.....	48
4.2.1.3 Dimensi <i>Personalization</i> Pada Karyawan Sales Dealer Mobil PT. “X” di Kota Bandung.....	50

	xii
4.3 Pembahasan .....	52
 <b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Simpulan .....	59
5.2 Saran .....	60
5.2.1 Saran Teoritis.....	60
5.2.2 Saran Praktis .....	60
 <b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	 61
<b>DAFTAR RUJUKAN</b> .....	62



## DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 3.1	Kisi-kisi Alat Ukur <i>Explanatory Style</i> .....	37
Tabel 3.2	Sistem Penilaian Alat Ukur.....	38
Tabel 3.3	Kriteria Penilaian Alat Ukur <i>Explanatory Style</i> .....	39
Tabel 4.1	Gambaran Responden Berdasarkan Usia.....	44
Tabel 4.2	Gambaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	45
Tabel 4.3	Gambaran <i>Explanatory Style</i> Pada Karyawan Sales Dealer Mobil PT. “X” di Kota Bandung .....	45
Tabel 4.4	Gambaran Dimensi <i>Permanence</i> pada karyawan yang termasuk Optimis .....	46
Tabel 4.5	Gambaran Dimensi <i>Permanence</i> pada karyawan yang termasuk Pesimis .....	47
Tabel 4.6	Gambaran Dimensi <i>Pervasiveness</i> pada karyawan yang termasuk Optimis .....	48
Tabel 4.7	Gambaran Dimensi <i>Pervasiveness</i> pada karyawan yang termasuk Pesimis .....	49
Tabel 4.8	Gambaran Dimensi <i>Personalization</i> pada karyawan yang termasuk Optimis .....	50
Tabel 4.9	Gambaran Dimensi <i>Personalization</i> pada karyawan yang termasuk Pesimis .....	51

## DAFTAR BAGAN

		Halaman
Bagan 1.1	Skema Kerangka Pemikiran.....	16
Bagan 3.1	Prosedur Penelitian .....	34





## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
LAMPIRAN 1 Kata Pengantar Alat Ukur .....	L-1
LAMPIRAN 2 Surat Pernyataan Kesiediaan.....	L-2
LAMPIRAN 3 Data Penunjang Responden .....	L-3
LAMPIRAN 4 Kuesioner <i>Explanatory Style</i> .....	L-4
LAMPIRAN 5 Data Mentah <i>Explanatory Style</i> .....	L-12
LAMPIRAN 6 Validitas dan Reliabilitas <i>Explanatory Style</i> .....	L-28
LAMPIRAN 7 Hasil <i>Crosstabulation</i> .....	L-31

