

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner

KUESIONER

DATA PRIBADI

Nomor Identitas Agen :
Jenis Kelamin : (a) laki-laki (b) perempuan *lingkarilah yang sesuai
Usia :
Status Pernikahan :
Lamanya bekerja sebagai agen :
Perolehan API : Bulan Awal Penghitungan API :

PETUNJUK PENGISIAN :

Saudara diminta untuk memberi tanda (X) pada item yang **Anda anggap sesuai dengan keadaan diri Anda**. Jangan sampai ada persoalan yang terlewat.

1. Acara *gathering* yang Anda selenggarakan untuk mempromosikan produk asuransi perusahaan berjalan dengan sukses..
 - A. Selama prosesnya saya mengawasi pekerjaan semua orang yang terlibat dalam perwujudan acara ini.
 - B. Setiap orang yang terlibat menyumbangkan banyak waktu dan tenaganya demi keberlangsungan acara ini.
2. Anda dan rekan agen di perusahaan tempat Anda bekerja berbaikan setelah sebelumnya mengalami konflik.
 - A. Saya memaafkan dia.
 - B. Saya biasanya pemaaf.
3. Anda tersesat dalam perjalanan menuju rumah klien.
 - A. Saya melewatkan satu belokan.
 - B. Rekan kerja saya memberikan arah jalan yang salah.
4. Rekan kerja terdekat saya di perusahaan mengirimkan bingkisan parcel ke rumah.
 - A. Dia baru saja mendapat komisi yang besar.
 - B. Saya memberi referensi klien kepadanya minggu lalu.
5. Anda melupakan tanggal ulang tahun klien penting Anda.
 - A. Saya kesulitan mengingat tanggal ulang tahun.
 - B. Saya sedang sibuk mengurus hal lain.

6. Anda mendapat sapaan ramah dari salah seorang klien penting yang tidak Anda duga.
 - A. Saya adalah orang yang menarik baginya.
 - B. Saya adalah orang yang populer.
7. Anda berhasil memenangkan persaingan dengan sesama agen asuransi untuk mendapatkan seorang klien potensial yang terkenal sulit didekati.
 - A. Saya meluangkan banyak waktu untuk meyakinkannya membeli polis asuransi.
 - B. Saya bekerja keras dalam setiap hal yang saya lakukan.
8. Anda lupa menepati janji dengan seorang calon klien penting.
 - A. Kadang saya tidak bisa mengandalkan ingatan saya.
 - B. Kadang saya lupa mengecek buku agenda saya.
9. Anda gagal memenangkan persaingan dengan sesama agen asuransi untuk mendapatkan seorang klien potensial yang terkenal sulit didekati.
 - A. Saya kurang meluangkan banyak waktu untuk meyakinkannya membeli polis asuransi.
 - B. Rekan agen yang bersaing dengan saya lebih mampu menjalin relasi dibandingkan saya.
10. Sebagai tuan rumah, Anda sukses menyelenggarakan acara makan malam yang Anda selenggarakan untuk membina keakraban dengan rekan-rekan agen di perusahaan.
 - A. Saya bersikap mempesona malam itu.
 - B. Saya adalah tuan rumah yang baik.
11. Anda mengungkapkan kasus penipuan asuransi dan melaporkannya ke pihak berwenang.
 - A. Adanya file dokumen yang mencurigakan di salah satu komputer kantor menarik perhatian saya.
 - B. Hari itu saya memiliki tingkat kewaspadaan yang tinggi.
12. Anda luar biasa sehat sepanjang tahun ini dalam bekerja.
 - A. Beberapa rekan agen saya di kantor jatuh sakit, sehingga saya terkesan sehat.
 - B. Saya memastikan diri saya untuk makan dengan teratur dan mendapat cukup istirahat.
13. Anda ditegur oleh Senior Manager karena Anda belum juga melaporkan polis terakhir yang Anda jual pada seorang klien.
 - A. Ketika saya sudah keasikan melakukan prospek yang tanpa henti, saya seringkali lupa melaporkan polis yang sudah saya jual.
 - B. Saya terlalu sibuk melakukan prospek penting hingga saya lupa untuk melaporkan polis terakhir yang saya jual.

14. Grup Anda mendapatkan jumlah komisi yang tinggi sehingga Anda sebagai Senior Manager mendapatkan bonus dari perusahaan.
- A. Para agen dalam grup saya memutuskan strategi pemasaran yang baru.
 - B. Para agen dalam grup saya adalah para agen yang hebat dalam menjual.
15. Anda memenangkan penghargaan sebagai agen yang paling berprestasi tahun ini.
- A. Saya merasa tidak terkalahkan.
 - B. Saya berusaha keras.
16. Anda melakukan kesalahan ketika menjelaskan produk baru perusahaan pada salah seorang klien.
- A. Saya tidak sepintar orang lain hal mempelajari produk asuransi baru dengan cepat.
 - B. Saya kurang mempersiapkan diri dengan baik ketika hendak menjelaskan produk baru tersebut.
17. Anda melakukan presentasi mingguan dengan grup Anda dan Senior Manager Anda sepertinya tidak tertarik ketika mendengarkan presentasi saya.
- A. Saya bukan juru presentasi yang baik.
 - B. Saya terburu-buru ketika mempersiapkan materi presentasi tersebut.
18. Anda kalah dalam bersaing dengan rekan agen untuk mendapatkan salah seorang klien pejabat yang Anda berdua incar.
- A. Saya buka orang yang pandai berelasi.
 - B. Saya tidak pandai untuk berelasi dengan kaum pejabat.
19. Mobil Anda kehabisan bensin saat pulang dari rumah klien di jalanan yang gelap malam hari.
- A. Saya tidak mengecek jumlah bensin yang tersisa.
 - B. Tempat bensin saya bocor.
20. Anda marah kepada salah seorang rekan agen di perusahaan.
- A. Dia selalu mengganggu saya dan membuat saya jengkel.
 - B. Dia sedang mengalami suasana hati yang buruk.
21. Anda ditegur oleh Senior Manager Anda karena belum juga menyelesaikan berkas asuransi klien Anda.
- A. Saya selalu menunda-nunda menyelesaikan berkas asuransi klien.
 - B. Tahun ini saya malas menyelesaikan berkas asuransi klien saya.

22. Anda mengajak salah seorang calon klien untuk makan siang bersama dengan tujuan prospek, dan dia menolak.
- A. Saya sedang kacau hari itu.
 - B. Saya mengajak klien tersebut dengan cara yang kurang ramah hari itu.
23. Dalam sebuah seminar perusahaan, pembawa acaranya menunjuk Anda dari sekian banyak peserta untuk menceritakan prospek sukses Anda.
- A. Saya duduk di tempat yang mencolok.
 - B. Saya terlihat paling antusias diantara mereka semua.
24. Anda seringkali diajak bicara oleh para klien dan agen lain dalam suatu pertemuan perusahaan.
- A. Saya bersikap ramah dalam setiap pertemuan perusahaan yang saya datangi.
 - B. Saya sedang dalam performa yang sempurna dalam pertemuan itu.
25. Anda memberikan hadiah untuk Senior Manager Anda di hari ulang tahunnya, dan ia tidak menyukai hadiah dari Anda itu.
- A. Saya tidak terlalu memikirkan hal-hal seperti hadiah apa yang seharusnya saya berikan.
 - B. Senior Manager saya memiliki selera yang sangat pemilih.
26. Anda melakukan prospek dengan lancar.
- A. Saya merasa sangat percaya diri selama prospek tersebut.
 - B. Saya selalu bisa melakukan prospek dengan baik.
27. Anda menceritakan lelucon saat pertemuan mingguan dalam grup Anda, dan semua rekan agen Anda tertawa.
- A. Lelucon itu memang lucu.
 - B. Cara saya menceritakan lelucon itu sangat tepat.
28. Senior Manager Anda memberikan target prospek yang tinggi, namun Anda tetap mampu untuk memenuhi target tersebut.
- A. Saya dapat melakukan pekerjaan saya sebagai agen asuransi jiwa dengan baik.
 - B. Saya adalah orang yang efisien.
29. Akhir-akhir ini Anda merasa mudah lelah dalam bekerja.
- A. Saya tidak pernah mendapatkan kesempatan untuk beristirahat.
 - B. Tidak biasanya saya bekerja sekeras minggu terakhir ini.
30. Anda mengundang rekan agen Anda untuk main tennis minggu ini tapi dia menolak..
- A. Saya bukan pemain tennis yang baik.
 - B. Dia tidak suka tennis.

31. Anda menenangkan salah seorang rekan agen yang sedang panik karena baru saja terlibat kasus penipuan asuransi.
- A. Saya tahu teknik untuk menangani orang yang panik.
 - B. Saya tahu apa yang harus saya lakukan pada situasi krisis.
32. Anda terancam diberhentikan karena Anda tidak mendapatkan klien dalam waktu yang lama.
- A. Saya tidak menunjukkan performa kerja yang prima.
 - B. Saya kurang gigih dalam mencari klien.
33. Seorang rekan agen mengatakan sesuatu yang menyakiti hati Anda.
- A. Dia selalu saja mengatakan hal-hal yang buruk tanpa memikirkan perasaan orang lain.
 - B. Dia sedang berada dalam suasana hati yang buruk dan melimpahkannya pada saya.
34. Salah seorang agen asuransi baru mendatangi Anda untuk meminta saran atas masalahnya terkait masalah pekerjaan.
- A. Saya ahli dalam area yang ia tanyakan.
 - B. Saya pandai dalam memberikan saran yang berguna.
35. Salah seorang rekan agen mengucapkan terima kasih karena Anda telah membantunya pada suatu prospek.
- A. Saya senang membantunya.
 - B. Saya adalah orang yang peduli pada orang lain.
36. Anda menikmati waktu yang menyenangkan dalam sebuah pertemuan yang diadakan oleh perusahaan.
- A. Orang-orang dalam pertemuan tersebut bersikap ramah.
 - B. Saya bersikap ramah.
37. Senior Manager Anda memuji kondisi fisik Anda yang selalu terlihat prima saat bekerja.
- A. Saya berolahraga secara teratur.
 - B. Saya sangat menyadari arti pentingnya kesehatan.
38. Senior Manager Anda mengajak para agennya untuk berlibur di akhir pekan.
- A. Senior Manager tersebut membutuhkan waktu untuk berekreasi.
 - B. Senior Manager tersebut senang mengajak karyawannya berlibur.
39. Salah seorang rekan agen mengingatkan Anda tentang kebiasaan Anda mengonsumsi gula terlalu banyak.
- A. Saya tidak menaruh perhatian pada masalah diet.
 - B. Saya tidak bisa menghindarinya, gula ada dimana-mana, hampir di setiap makanan.

40. Anda diminta oleh Senior Manager Anda untuk melakukan pendekatan prospek pada salah seorang calon klien potensial.
- A. Saya baru saja sukses dalam prospek yang bernilai besar.
 - B. Saya adalah seorang agen asuransi yang kompeten.
41. Anda dan rekan agen di perusahaan baru saja mengalami pertengkaran yang hebat.
- A. Saya sedang merasa tertekan akhir-akhir ini.
 - B. Dia sedang bersikap kasar akhir-akhir ini.
42. Anda gagal menjual dalam prospek terakhir yang Anda lakukan.
- A. Melakukan prospek adalah pekerjaan yang sulit.
 - B. Prospek terakhir adalah prospek yang tergolong sulit.
43. Anda memenangkan penghargaan sebagai agen yang paling berprestasi tahun ini.
- A. Saya berhasil mendapatkan satu klien yang berinvestasi dalam nilai yang besar di tahun ini.
 - B. Saya adalah agen asuransi terbaik yang dimiliki perusahaan saya.
44. Tingkat penjualan produk baru Anda bulan ini rendah.
- A. Saya kurang menguasai produk baru yang ditawarkan ini.
 - B. Saya kurang memiliki *product knowledge* tentang produk yang saya tawarkan.
45. Anda memenangkan undian pada acara seminar perusahaan.
- A. Itu sepenuhnya adalah kesempatan yang langka.
 - B. Saya memilih nomor yang tepat.
46. Berat badan Anda banyak bertambah selama cuti kemarin.
- A. Usaha diet memang biasanya tidak berhasil dalam jangka waktu yang lama.
 - B. Cara diet yang saya lakukan tidak berjalan baik.
47. Anda sakit dan hanya beberapa saja dari rekan agen Anda yang menjenguk.
- A. Saya bersikap menyebalkan ketika saya sedang sakit.
 - B. Rekan-rekan kerja saya tidak peduli mengenai pentingnya menjenguk.
48. Klien Anda mengkomplain servis yang Anda berikan
- A. Saya terkadang terlalu menganggap mudah pekerjaan saya.
 - B. Saya terkadang lupa untuk memberi informasi baru pada klien saya.

KUESIONER DATA PENUNJANG

Bagaimana pendapat Anda tentang:

**lingkarilah yang sesuai*

Lokasi perusahaan tempat Anda bekerja:

Strategis	1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Tidak Strategis
-----------	---------------------------------------	-----------------

Image perusahaan tempat Anda bekerja:

Baik	1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Tidak Baik
------	---------------------------------------	------------

Prestige perusahaan tempat Anda bekerja:

Membanggakan	1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Tidak Membanggakan
--------------	---------------------------------------	--------------------

Kondisi kerja di perusahaan tempat Anda bekerja:

Kondusif	1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Tidak Kondusif
----------	---------------------------------------	----------------

Keeratan interaksi dalam kelompok di tempat kerja:

Erat	1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Tidak Erat
------	---------------------------------------	------------

Sistem imbalan dalam pekerjaan Anda sebagai seorang agen:

Memuaskan	1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Tidak Memuaskan
-----------	---------------------------------------	-----------------

Kepemimpinan atasan Anda:

Baik	1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Tidak Baik
------	---------------------------------------	------------

Job design dalam pekerjaan Anda sebagai seorang agen:

Baik	1-----2-----3-----4-----5-----6-----7	Tidak Baik
------	---------------------------------------	------------

**TERIMA KASIH ATAS KESEDIAAN ANDA
UNTUK MENGISI ANGKET INI.**

Lampiran 2 : Tabulasi Silang Data Pribadi dan Optimisme

Lampiran 2. 1 Jenis Kelamin dan Optimisme

			Optimisme		Total
			"Rendah"	"Tinggi"	
Jenis Kelamin	Laki-laki	Count	12	9	21
		% within SEX	57.1%	42.9%	100.0%
	Perempuan	Count	13	11	24
		% within SEX	54.2%	45.8%	100.0%
Total	Count	25	20	45	
	% within SEX	55.6%	44.4%	100.0%	

Lampiran 2. 2 Usia dan Optimisme

			Optimisme		Total
			"Rendah"	"Tinggi"	
Usia	usia 22-28	Count	8	8	16
		% within KATUSIA	50.0%	50.0%	100.0%
	usia 28-33	Count	6	6	12
		% within KATUSIA	50.0%	50.0%	100.0%
	usia 33-40	Count	11	6	17
		% within KATUSIA	64.7%	35.3%	100.0%
	Total	Count	25	20	45
		% within KATUSIA	55.6%	44.4%	100.0%

Lampiran 2. 3 Status Pernikahan dan Optimisme

			Optimisme		
			"Rendah"	"Tinggi"	Total
Status Pernikahan	Belum Menikah	Count	13	9	22
		% within MARITAL	59.1%	40.9%	100.0%
	Sudah Menikah	Count	12	11	23
		% within MARITAL	52.2%	47.8%	100.0%
Total		Count	25	20	45
		% within MARITAL	55.6%	44.4%	100.0%

Lampiran 2. 4 Lama Kerja dan Optimisme

			Optimisme		Total
			"Rendah"	"Tinggi"	
Lama Kerja	< 1tahun	Count	17	7	24
		% within KATLMKRJ	70.8%	29.2%	100.0%
	1-2 tahun	Count	2	5	7
		% within KATLMKRJ	28.6%	71.4%	100.0%
	> 2 tahun	Count	6	8	14
		% within KATLMKRJ	42.9%	57.1%	100.0%
	Total	Count	25	20	45
		% within KATLMKRJ	55.6%	44.4%	100.0%

Lampiran 3 : Tabulasi Silang Data Pribadi dan Prestasi Kerja

Lampiran 3.1 Jenis Kelamin dan Prestasi Kerja

			Prestasi Kerja		
			"Rendah"	"Tinggi"	Total
Jenis Kelamin	Laki-laki	Count	11	10	21
		% within SEX	52.4%	47.6%	100.0%
	Perempuan	Count	11	13	24
		% within SEX	45.8%	54.2%	100.0%
Total	Count	22	23	45	
	% within SEX	48.9%	51.1%	100.0%	

Lampiran 3.2 Usia dan Prestasi Kerja

			Prestasi Kerja		
			"Rendah"	"Tinggi"	Total
Usia	usia 22-28	Count	7	9	16
		% within KATUSIA	43.8%	56.3%	100.0%
	usia 28-33	Count	5	7	12
		% within KATUSIA	41.7%	58.3%	100.0%
	usia 33-40	Count	10	7	17
		% within KATUSIA	58.8%	41.2%	100.0%
	Total	Count	22	23	45
		% within KATUSIA	48.9%	51.1%	100.0%

Lampiran 3. 3 Status Pernikahan dan Prestasi Kerja

			Prestasi Kerja		
			"Rendah"	"Tinggi"	Total
Status Pernikahan	Belum Menikah	Count	12	10	22
		% within MARITAL	54.5%	45.5%	100.0%
	Sudah Menikah	Count	10	13	23
		% within MARITAL	43.5%	56.5%	100.0%
Total		Count	22	23	45
		% within MARITAL	48.9%	51.1%	100.0%

Lampiran 3. 4 Lama Kerja dan Prestasi Kerja

			Prestasi Kerja		
			"Rendah"	"Tinggi"	Total
Lama Kerja	< 1tahun	Count	17	7	24
		% within KATLMKRJ	70.8%	29.2%	100.0%
	1-2 tahun	Count	1	6	7
		% within KATLMKRJ	14.3%	85.7%	100.0%
	> 2 tahun	Count	4	10	14
		% within KATLMKRJ	28.6%	71.4%	100.0%
	Total	Count	22	23	45
		% within KATLMKRJ	48.9%	51.1%	100.0%

Lampiran 4 : Tabulasi Silang *Hope* & Prestasi Kerja

			Prestasi Kerja		
			"Rendah"	"Tinggi"	Total
Hope	"Rendah"	Count	15	13	28
		% within KATHOPE	53.6%	46.4%	100.0%
	"Tinggi"	Count	7	10	17
		% within KATHOPE	41.2%	58.8%	100.0%
Total	Count	22	23	45	
	% within KATHOPE	48.9%	51.1%	100.0%	

Lampiran 5 : Reliabilitas

Lampiran 5.1 Reliabilitas Seluruh Item

Reliability: Seluruh Item

Reliability Coefficients

N of Cases = 45.0

N of Items = 36

Alpha = .3895

Lampiran 5.2 Reliabilitas Item Good Situation

Reliability: Good Situation

Reliability Coefficients

N of Cases = 45.0

N of Items = 18

Alpha = .3635

Lampiran 5.3 Reliabilitas Item Bad Situation

Reliability: Bad Situation

Reliability Coefficients

N of Cases = 45.0

N of Items = 18

Alpha = .5331

Lampiran 6 : Validitas
Lampiran 6.1 Validitas PMB

			PMB5	PMB13	PMB20	PMB21	PMB29	PMB33	PMB42	PMB46	PMBTOT
Spearman's rho	PMB5	Correlation Coefficient	1.000	.126	-.050	.219	.020	.041	.120	.083	.441(**)
		Sig. (2-tailed)	.	.408	.743	.148	.897	.789	.434	.588	.002
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMB13	Correlation Coefficient	.126	1.000	.032	-.277	-.126	.032	-.189	.164	.252
		Sig. (2-tailed)	.408	.	.836	.065	.410	.833	.214	.281	.095
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMB20	Correlation Coefficient	-.050	.032	1.000	.062	.296(*)	.295(*)	-.132	-.023	.482(**)
		Sig. (2-tailed)	.743	.836	.	.687	.048	.049	.386	.881	.001
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMB21	Correlation Coefficient	.219	-.277	.062	1.000	.122	-.099	.105	.155	.300(*)
		Sig. (2-tailed)	.148	.065	.687	.	.424	.518	.493	.310	.053
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMB29	Correlation Coefficient	.020	-.126	.296(*)	.122	1.000	.338(*)	.095	.017	.560(**)
		Sig. (2-tailed)	.897	.410	.048	.424	.	.023	.535	.914	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMB33	Correlation Coefficient	.041	.032	.295(*)	-.099	.338(*)	1.000	.159	-.004	.543(**)
		Sig. (2-tailed)	.789	.833	.049	.518	.023	.	.296	.978	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMB42	Correlation Coefficient	.120	-.189	-.132	.105	.095	.159	1.000	.174	.276
		Sig. (2-tailed)	.434	.214	.386	.493	.535	.296	.	.254	.066
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMB46	Correlation Coefficient	.083	.164	-.023	.155	.017	-.004	.174	1.000	.461(**)
		Sig. (2-tailed)	.588	.281	.881	.310	.914	.978	.254	.	.001
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMBTOT	Correlation Coefficient	.441(**)	.252	.482(**)	.300(*)	.560(**)	.543(**)	.276	.461(**)	1.000
		Sig. (2-tailed)	.002	.095	.001	.053	.000	.000	.066	.001	.
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 6.2 Validitas PMG

			PMG2	PMG10	PMG14	PMG24	PMG26	PMG38	PMG40	PMG15	PMGTOT
Spearman's rho	PMG2	Correlation Coefficient	1.000	.124	.031	-.311(*)	.141	.109	.018	.145	.418(**)
		Sig. (2-tailed)	.	.416	.839	.038	.355	.477	.909	.341	.004
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMG10	Correlation Coefficient	.124	1.000	-.107	-.143	-.055	-.143	-.161	.230	.103
		Sig. (2-tailed)	.416	.	.484	.349	.718	.349	.290	.129	.499
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMG14	Correlation Coefficient	.031	-.107	1.000	.071	.297(*)	-.036	-.141	.136	.556(**)
		Sig. (2-tailed)	.839	.484	.	.641	.047	.816	.355	.374	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMG24	Correlation Coefficient	-.311(*)	-.143	.071	1.000	-.318(*)	-.029	-.081	.209	.113
		Sig. (2-tailed)	.038	.349	.641	.	.033	.852	.599	.169	.459
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMG26	Correlation Coefficient	.141	-.055	.297(*)	-.318(*)	1.000	-.193	.109	-.186	.368(*)
		Sig. (2-tailed)	.355	.718	.047	.033	.	.203	.475	.222	.013
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMG38	Correlation Coefficient	.109	-.143	-.036	-.029	-.193	1.000	.282	.021	.368(*)
		Sig. (2-tailed)	.477	.349	.816	.852	.203	.	.061	.892	.013
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMG40	Correlation Coefficient	.018	-.161	-.141	-.081	.109	.282	1.000	-.188	.354(*)
		Sig. (2-tailed)	.909	.290	.355	.599	.475	.061	.	.215	.017
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMG15	Correlation Coefficient	.145	.230	.136	.209	-.186	.021	-.188	1.000	.381(**)
		Sig. (2-tailed)	.341	.129	.374	.169	.222	.892	.215	.	.010
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PMGTOT	Correlation Coefficient	.418(**)	.103	.556(**)	.113	.368(*)	.368(*)	.354(*)	.381(**)	1.000
		Sig. (2-tailed)	.004	.499	.000	.459	.013	.013	.017	.010	.
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 6.3 : Validitas PVB

			PVB8	PVB16	PVB17	PVB18	PVB22	PVB32	PVB44	PVB48	PVBTOT
Spearman's rho	PVB8	Correlation Coefficient	1.000	.145	.021	.214	.063	-.157	-.185	.123	.388(**)
		Sig. (2-tailed)	.	.340	.894	.159	.679	.304	.225	.420	.008
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVB16	Correlation Coefficient	.145	1.000	.242	-.105	-.152	.013	-.161	.242	.303(*)
		Sig. (2-tailed)	.340	.	.110	.493	.319	.933	.290	.110	.043
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVB17	Correlation Coefficient	.021	.242	1.000	-.089	.008	.246	-.023	.205	.537(**)
		Sig. (2-tailed)	.894	.110	.	.562	.959	.103	.882	.178	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVB18	Correlation Coefficient	.214	-.105	-.089	1.000	.081	-.122	-.237	.059	.228
		Sig. (2-tailed)	.159	.493	.562	.	.596	.423	.118	.700	.132
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVB22	Correlation Coefficient	.063	-.152	.008	.081	1.000	-.159	.476(**)	-.109	.432(**)
		Sig. (2-tailed)	.679	.319	.959	.596	.	.297	.001	.475	.003
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVB32	Correlation Coefficient	-.157	.013	.246	-.122	-.159	1.000	.029	-.080	.304(*)
		Sig. (2-tailed)	.304	.933	.103	.423	.297	.	.850	.603	.042
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVB44	Correlation Coefficient	-.185	-.161	-.023	-.237	.476(**)	.029	1.000	-.136	.328(*)
		Sig. (2-tailed)	.225	.290	.882	.118	.001	.850	.	.372	.028
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVB48	Correlation Coefficient	.123	.242	.205	.059	-.109	-.080	-.136	1.000	.426(**)
		Sig. (2-tailed)	.420	.110	.178	.700	.475	.603	.372	.	.004
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVBTOT	Correlation Coefficient	.388(**)	.303(*)	.537(**)	.228	.432(**)	.304(*)	.328(*)	.426(**)	1.000
		Sig. (2-tailed)	.008	.043	.000	.132	.003	.042	.028	.004	.
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 6.4 : Validitas PVG

			PVG6	PVG7	PVG28	PVG31	PVG34	PVG35	PVG37	PVG43	PVGTOT
Spearman's rho	PVG6	Correlation Coefficient	1.000	-.014	.109	-.041	-.132	.171	.024	.071	.257
		Sig. (2-tailed)	.	.929	.476	.788	.386	.260	.878	.644	.088
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVG7	Correlation Coefficient	-.014	1.000	.075	.301(*)	.175	.041	.215	.109	.633(**)
		Sig. (2-tailed)	.929	.	.624	.045	.249	.789	.157	.475	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVG28	Correlation Coefficient	.109	.075	1.000	-.176	.005	.169	.141	-.081	.332(*)
		Sig. (2-tailed)	.476	.624	.	.247	.976	.266	.357	.596	.026
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVG31	Correlation Coefficient	-.041	.301(*)	-.176	1.000	.208	.017	.065	.039	.421(**)
		Sig. (2-tailed)	.788	.045	.247	.	.171	.914	.674	.799	.004
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVG34	Correlation Coefficient	-.132	.175	.005	.208	1.000	-.009	-.111	.035	.343(*)
		Sig. (2-tailed)	.386	.249	.976	.171	.	.953	.469	.820	.021
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVG35	Correlation Coefficient	.171	.041	.169	.017	-.009	1.000	.128	-.120	.415(**)
		Sig. (2-tailed)	.260	.789	.266	.914	.953	.	.404	.432	.005
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVG37	Correlation Coefficient	.024	.215	.141	.065	-.111	.128	1.000	-.111	.395(**)
		Sig. (2-tailed)	.878	.157	.357	.674	.469	.404	.	.468	.007
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVG43	Correlation Coefficient	.071	.109	-.081	.039	.035	-.120	-.111	1.000	.307(*)
		Sig. (2-tailed)	.644	.475	.596	.799	.820	.432	.468	.	.040
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PVGTOT	Correlation Coefficient	.257	.633(**)	.332(*)	.421(**)	.343(*)	.415(**)	.395(**)	.307(*)	1.000
		Sig. (2-tailed)	.088	.000	.026	.004	.021	.005	.007	.040	.
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 6.5 Validitas PSB

			PSB3	PSB9	PSB19	PSB25	PSB30	PSB39	PSB41	PSB47	PSBTOT
Spearman's rho	PSB3	Correlation Coefficient	1.000	.144	-.225	.181	.019	.000	.127	.063	.367(*)
		Sig. (2-tailed)	.	.344	.137	.235	.902	1.000	.405	.682	.013
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSB9	Correlation Coefficient	.144	1.000	-.120	.246	-.109	.074	.220	.163	.580(**)
		Sig. (2-tailed)	.344	.	.432	.103	.476	.629	.146	.284	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSB19	Correlation Coefficient	-.225	-.120	1.000	-.269	-.013	-.020	-.148	-.259	-.027
		Sig. (2-tailed)	.137	.432	.	.074	.932	.896	.333	.085	.860
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSB25	Correlation Coefficient	.181	.246	-.269	1.000	.062	-.038	.211	.169	.544(**)
		Sig. (2-tailed)	.235	.103	.074	.	.686	.805	.164	.266	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSB30	Correlation Coefficient	.019	-.109	-.013	.062	1.000	-.218	-.084	-.095	.126
		Sig. (2-tailed)	.902	.476	.932	.686	.	.150	.583	.535	.409
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSB39	Correlation Coefficient	.000	.074	-.020	-.038	-.218	1.000	-.147	.254	.337(*)
		Sig. (2-tailed)	1.000	.629	.896	.805	.150	.	.335	.092	.023
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSB41	Correlation Coefficient	.127	.220	-.148	.211	-.084	-.147	1.000	.026	.448(**)
		Sig. (2-tailed)	.405	.146	.333	.164	.583	.335	.	.865	.002
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSB47	Correlation Coefficient	.063	.163	-.259	.169	-.095	.254	.026	1.000	.498(**)
		Sig. (2-tailed)	.682	.284	.085	.266	.535	.092	.865	.	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSBTOT	Correlation Coefficient	.367(*)	.580(**)	-.027	.544(**)	.126	.337(*)	.448(**)	.498(**)	1.000
		Sig. (2-tailed)	.013	.000	.860	.000	.409	.023	.002	.000	.
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 6.6 Validitas PSG

			PSG1	PSG4	PSG11	PSG12	PSG23	PSG27	PSG36	PSG45	PSGTOT
Spearman's rho	PSG1	Correlation Coefficient	1.000	-.139	.080	.154	.264	.264	-.071	.253	.383(**)
		Sig. (2-tailed)	.	.361	.601	.313	.080	.080	.645	.094	.010
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSG4	Correlation Coefficient	-.139	1.000	.073	.009	-.177	.111	.116	-.067	.389(**)
		Sig. (2-tailed)	.361	.	.636	.955	.244	.468	.448	.661	.008
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSG11	Correlation Coefficient	.080	.073	1.000	.053	.059	-.039	.037	.163	.431(**)
		Sig. (2-tailed)	.601	.636	.	.728	.701	.798	.811	.284	.003
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSG12	Correlation Coefficient	.154	.009	.053	1.000	.160	.442(**)	-.062	-.122	.418(**)
		Sig. (2-tailed)	.313	.955	.728	.	.294	.002	.687	.424	.004
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSG23	Correlation Coefficient	.264	-.177	.059	.160	1.000	.274	-.009	.111	.430(**)
		Sig. (2-tailed)	.080	.244	.701	.294	.	.068	.955	.468	.003
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSG27	Correlation Coefficient	.264	.111	-.039	.442(**)	.274	1.000	.089	.207	.599(**)
		Sig. (2-tailed)	.080	.468	.798	.002	.068	.	.563	.172	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSG36	Correlation Coefficient	-.071	.116	.037	-.062	-.009	.089	1.000	-.064	.357(*)
		Sig. (2-tailed)	.645	.448	.811	.687	.955	.563	.	.676	.016
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSG45	Correlation Coefficient	.253	-.067	.163	-.122	.111	.207	-.064	1.000	.155
		Sig. (2-tailed)	.094	.661	.284	.424	.468	.172	.676	.	.308
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	PSGTOT	Correlation Coefficient	.383(**)	.389(**)	.431(**)	.418(**)	.430(**)	.599(**)	.357(*)	.155	1.000
		Sig. (2-tailed)	.010	.008	.003	.004	.003	.000	.016	.308	.
		N	45	45	45	45	45	45	45	45	45

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 7 : Validitas Seteleh Item Direduksi

Lampiran 7.1 Validitas PMB

			PMB5	PMB20	PMB21	PMB29	PMB33	PMB46	PMBTOT
Spearman's rho	PMB5	Correlation	1.000	-.050	.219	.020	.041	.083	.441(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.	.743	.148	.897	.789	.588	.002
	PMB20	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	-.050	1.000	.062	.296(*)	.295(*)	-.023	.482(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.743	.	.687	.048	.049	.881	.001
	PMB21	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.219	.062	1.000	.122	-.099	.155	.300(*)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.148	.687	.	.424	.518	.310	.053
	PMB29	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.020	.296(*)	.122	1.000	.338(*)	.017	.560(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.897	.048	.424	.	.023	.914	.000
	PMB33	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.041	.295(*)	-.099	.338(*)	1.000	-.004	.543(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.789	.049	.518	.023	.	.978	.000
	PMB46	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.083	-.023	.155	.017	-.004	1.000	.461(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.588	.881	.310	.914	.978	.	.001
	PMBTOT	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.441(**)	.482(**)	.300(*)	.560(**)	.543(**)	.461(**)	1.000
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.002	.001	.053	.000	.000	.001	.
		N	45	45	45	45	45	45	45

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 7.2 : Validitas PMG

			PMG2	PMG14	PMG15	PMG26	PMG38	PMG40	PMGTOT
Spearman's rho	PMG2	Correlation Coefficient	1.000	.031	.145	.141	.109	.018	.418(**)
		Sig. (2-tailed)	.	.839	.341	.355	.477	.909	.004
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PMG14	Correlation Coefficient	.031	1.000	.136	.297(*)	-.036	-.141	.556(**)
		Sig. (2-tailed)	.839	.	.374	.047	.816	.355	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PMG15	Correlation Coefficient	.145	.136	1.000	-.186	.021	-.188	.381(**)
		Sig. (2-tailed)	.341	.374	.	.222	.892	.215	.010
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PMG26	Correlation Coefficient	.141	.297(*)	-.186	1.000	-.193	.109	.368(*)
		Sig. (2-tailed)	.355	.047	.222	.	.203	.475	.013
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PMG38	Correlation Coefficient	.109	-.036	.021	-.193	1.000	.282	.368(*)
		Sig. (2-tailed)	.477	.816	.892	.203	.	.061	.013
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PMG40	Correlation Coefficient	.018	-.141	-.188	.109	.282	1.000	.354(*)
		Sig. (2-tailed)	.909	.355	.215	.475	.061	.	.017
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PMGTOT	Correlation Coefficient	.418(**)	.556(**)	.381(**)	.368(*)	.368(*)	.354(*)	1.000
		Sig. (2-tailed)	.004	.000	.010	.013	.013	.017	.
		N	45	45	45	45	45	45	45

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 7.3 Validitas PVB

			PVB8	PVB16	PVB17	PVB22	PVB44	PVB48	PVBTOT
Spearman's rho	PVB8	Correlation	1.000	.145	.021	.063	-.185	.123	.388(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.	.340	.894	.679	.225	.420	.008
	PVB16	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.145	1.000	.242	-.152	-.161	.242	.303(*)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.340	.	.110	.319	.290	.110	.043
	PVB17	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.021	.242	1.000	.008	-.023	.205	.537(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.894	.110	.	.959	.882	.178	.000
	PVB22	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.063	-.152	.008	1.000	.476(**)	-.109	.432(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.679	.319	.959	.	.001	.475	.003
	PVB44	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	-.185	-.161	-.023	.476(**)	1.000	-.136	.328(*)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.225	.290	.882	.001	.	.372	.028
	PVB48	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.123	.242	.205	-.109	-.136	1.000	.426(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.420	.110	.178	.475	.372	.	.004
	PVBTOT	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.388(**)	.303(*)	.537(**)	.432(**)	.328(*)	.426(**)	1.000
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.008	.043	.000	.003	.028	.004	.
		N	45	45	45	45	45	45	45

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 7.4 Validitas PVG

			PVG7	PVG28	PVG31	PVG34	PVG35	PVG37	PVGTOT
Spearman's rho	PVG7	Correlation	1.000	.075	.301(*)	.175	.041	.215	.633(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.	.624	.045	.249	.789	.157	.000
	PVG28	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.075	1.000	-.176	.005	.169	.141	.332(*)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.624	.	.247	.976	.266	.357	.026
	PVG31	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.301(*)	-.176	1.000	.208	.017	.065	.421(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.045	.247	.	.171	.914	.674	.004
	PVG34	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.175	.005	.208	1.000	-.009	-.111	.343(*)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.249	.976	.171	.	.953	.469	.021
	PVG35	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.041	.169	.017	-.009	1.000	.128	.415(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.789	.266	.914	.953	.	.404	.005
	PVG37	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.215	.141	.065	-.111	.128	1.000	.395(**)
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.157	.357	.674	.469	.404	.	.007
	PVGTOT	N	45	45	45	45	45	45	45
		Correlation	.633(**)	.332(*)	.421(**)	.343(*)	.415(**)	.395(**)	1.000
		Coefficient							
		Sig. (2-tailed)	.000	.026	.004	.021	.005	.007	.
		N	45	45	45	45	45	45	45

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 7.5 Validitas PSB

			PSB3	PSB9	PSB25	PSB39	PSB41	PSB47	PSBTOT
Spearman's rho	PSB3	Correlation Coefficient	1.000	.144	.181	.000	.127	.063	.367(*)
		Sig. (2-tailed)	.	.344	.235	1.000	.405	.682	.013
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSB9	Correlation Coefficient	.144	1.000	.246	.074	.220	.163	.580(**)
		Sig. (2-tailed)	.344	.	.103	.629	.146	.284	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSB25	Correlation Coefficient	.181	.246	1.000	-.038	.211	.169	.544(**)
		Sig. (2-tailed)	.235	.103	.	.805	.164	.266	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSB39	Correlation Coefficient	.000	.074	-.038	1.000	-.147	.254	.337(*)
		Sig. (2-tailed)	1.000	.629	.805	.	.335	.092	.023
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSB41	Correlation Coefficient	.127	.220	.211	-.147	1.000	.026	.448(**)
		Sig. (2-tailed)	.405	.146	.164	.335	.	.865	.002
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSB47	Correlation Coefficient	.063	.163	.169	.254	.026	1.000	.498(**)
		Sig. (2-tailed)	.682	.284	.266	.092	.865	.	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSBTOT	Correlation Coefficient	.367(*)	.580(**)	.544(**)	.337(*)	.448(**)	.498(**)	1.000
		Sig. (2-tailed)	.013	.000	.000	.023	.002	.000	.
		N	45	45	45	45	45	45	45

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 7.6 Validitas PSG

			PSG1	PSG4	PSG11	PSG12	PSG23	PSG27	PSGTOT
Spearman's rho	PSG1	Correlation Coefficient	1.000	-.139	.080	.154	.264	.264	.383(**)
		Sig. (2-tailed)	.	.361	.601	.313	.080	.080	.010
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSG4	Correlation Coefficient	-.139	1.000	.073	.009	-.177	.111	.389(**)
		Sig. (2-tailed)	.361	.	.636	.955	.244	.468	.008
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSG11	Correlation Coefficient	.080	.073	1.000	.053	.059	-.039	.431(**)
		Sig. (2-tailed)	.601	.636	.	.728	.701	.798	.003
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSG12	Correlation Coefficient	.154	.009	.053	1.000	.160	.442(**)	.418(**)
		Sig. (2-tailed)	.313	.955	.728	.	.294	.002	.004
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSG23	Correlation Coefficient	.264	-.177	.059	.160	1.000	.274	.430(**)
		Sig. (2-tailed)	.080	.244	.701	.294	.	.068	.003
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSG27	Correlation Coefficient	.264	.111	-.039	.442(**)	.274	1.000	.599(**)
		Sig. (2-tailed)	.080	.468	.798	.002	.068	.	.000
		N	45	45	45	45	45	45	45
	PSGTOT	Correlation Coefficient	.383(**)	.389(**)	.431(**)	.418(**)	.430(**)	.599(**)	1.000
		Sig. (2-tailed)	.010	.008	.003	.004	.003	.000	.
		N	45	45	45	45	45	45	45

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 8 : Median

Lampiran 8.1 Median API

N	Valid	45
	Missing	0
Mean		51.64
Median		40.00

Lampiran 8.2 Median Optimisme

		O	PERMANEN	PERVASIF	PERSONA
N	Valid	45	45	45	45
	Missing	0	0	0	0
Mean		3.1556	1.5111	1.9778	-.3333
Median		3.0000	2.0000	2.0000	.0000

Lampiran 9 : Jumlah Item Berdasarkan Aspek

Lampiran 9.1 Permanence Optimistik

Lampiran 9.1.1 Permanence Optimistik PmG2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	11	24.4	73.3	73.3
	1	4	8.9	26.7	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.2 Permanence Optimistik PmB5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	14	31.1	93.3	93.3
	1	1	2.2	6.7	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.3 Permanence Optimistik PmG14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	5	11.1	33.3	33.3
	1	10	22.2	66.7	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.4 Permanence Optimistik PmG15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	2.2	6.7	6.7
	1	14	31.1	93.3	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.5 Permanence Optimistik PmB20

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	8	17.8	53.3	53.3
	1	7	15.6	46.7	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.6 Permanence Optimistik PmB21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	4	8.9	26.7	26.7
	1	11	24.4	73.3	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.7 Permanence Optimistik PmG26

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	10	22.2	66.7	66.7
	1	5	11.1	33.3	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.8 Permanence Optimistik PmB29

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	12	26.7	80.0	80.0
	1	3	6.7	20.0	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.9 Permanence Optimistik PmB33

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	13	28.9	86.7	86.7
	1	2	4.4	13.3	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.10 Permanence Optimistik PmG38

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	2.2	6.7	6.7
	1	14	31.1	93.3	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.11 Permanence Optimistik PmG40

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	2.2	6.7	6.7
	1	14	31.1	93.3	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.1.12 Permanence Optimistik PmB46

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	12	26.7	80.0	80.0
	1	3	6.7	20.0	100.0
	Total	15	33.3	100.0	
Missing	System	30	66.7		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2 Permanence Pesimistik**Lampiran 9.2.1 Permanence Pesimistik PmG2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	26	57.8	86.7	86.7
	1	4	8.9	13.3	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.2 Permanence Pesimistik PmB5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	11	24.4	36.7	36.7
	1	19	42.2	63.3	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.3 Permanence Pesimistik PmG14

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	19	42.2	63.3	63.3
	1	11	24.4	36.7	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.4 Permanence Pesimistik PmG15

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	3	6.7	10.0	10.0
	1	27	60.0	90.0	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.5 Permanence Pesimistik PmB20

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	11	24.4	36.7	36.7
	1	19	42.2	63.3	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.6 Permanence Pesimistik PmB21

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	2	4.4	6.7	6.7
	1	28	62.2	93.3	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.7 Permanence Pesimistik PmG26

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	24	53.3	80.0	80.0
	1	6	13.3	20.0	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.8 Permanence Pesimistik PmB29

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	11	24.4	36.7	36.7
	1	19	42.2	63.3	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.9 Permanence Pesimistik PmB33

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	15	33.3	50.0	50.0
	1	15	33.3	50.0	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.10 Permanence Pesimistik PmG38

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	9	20.0	30.0	30.0
	1	21	46.7	70.0	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.11 Permanence Pesimistik PmG40

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	11	24.4	36.7	36.7
	1	19	42.2	63.3	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.2.12 Permanence Pesimistik PmB46

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	17	37.8	56.7	56.7
	1	13	28.9	43.3	100.0
	Total	30	66.7	100.0	
Missing	System	15	33.3		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3 Pervasiveness Optimistik**Lampiran 9.3.1 Pervasiveness Optimistik PvG7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	5	11.1	27.8	27.8
	1	13	28.9	72.2	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.2 Pervasiveness Optimistik PvB8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	15	33.3	83.3	83.3
	1	3	6.7	16.7	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.3 Pervasiveness Optimistik PvB16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	18	40.0	100.0	100.0
	1	3	6.7		
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.4 Pervasiveness Optimistik PvB17

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	15	33.3	83.3	83.3
	1	3	6.7	16.7	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.5 Pervasiveness Optimistik PvB22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	17	37.8	94.4	94.4
	1	1	2.2	5.6	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.6 Pervasiveness Optimistik PvG28

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	10	22.2	55.6	55.6
	1	8	17.8	44.4	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.7 Pervasiveness Optimistik PvG31

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	2.2	5.6	5.6
	1	17	37.8	94.4	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.8 Pervasiveness Optimistik PvG34

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	4	8.9	22.2	22.2
	1	14	31.1	77.8	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.9 Pervasiveness Optimistik PvG35

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	12	26.7	66.7	66.7
	1	6	13.3	33.3	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.10 Pervasiveness Optimistik PvG37

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	2	4.4	11.1	11.1
	1	16	35.6	88.9	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.11 Pervasiveness Optimistik PvB44

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	17	37.8	94.4	94.4
	1	1	2.2	5.6	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.3.12 Pervasiveness Optimistik PvB48

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	15	33.3	83.3	83.3
	1	3	6.7	16.7	100.0
	Total	18	40.0	100.0	
Missing	System	27	60.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4 Pervasiveness Pesimistik**Lampiran 9.4.1 Pervasiveness Pesimistik PvG7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	20	44.4	74.1	74.1
	1	7	15.6	25.9	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.2 Pervasiveness Pesimistik PvB8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	12	26.7	44.4	44.4
	1	15	33.3	55.6	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.3 Pervasiveness Pesimistik PvB16

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	24	53.3	88.9	88.9
	1	3	6.7	11.1	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.4 Pervasiveness Pesimistik PvB17

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	18	40.0	66.7	66.7
	1	9	20.0	33.3	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.5 Pervasiveness Pesimistik PvB22

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	17	37.8	63.0	63.0
	1	10	22.2	37.0	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.6 Pervasiveness Pesimistik PvG28

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	21	46.7	77.8	77.8
	1	6	13.3	22.2	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.7 Pervasiveness Pesimistik PvG31

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	10	22.2	37.0	37.0
	1	17	37.8	63.0	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.8 Pervasiveness Pesimistik PvG34

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	9	20.0	33.3	33.3
	1	18	40.0	66.7	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.9 Pervasiveness Pesimistik PvG35

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	16	35.6	59.3	59.3
	1	11	24.4	40.7	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.10 Pervasiveness Pesimistik PvG37

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	12	26.7	44.4	44.4
	1	15	33.3	55.6	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.11 Pervasiveness Pesimistik PvB44

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	16	35.6	59.3	59.3
	1	11	24.4	40.7	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.4.12 Pervasiveness Pesimistik PvB48

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	18	40.0	66.7	66.7
	1	9	20.0	33.3	100.0
	Total	27	60.0	100.0	
Missing	System	18	40.0		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5 Personalization Optimistik

Lampiran 9.5.1 Personalization Optimistik PsG1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	9	20.0	69.2	69.2
	1	4	8.9	30.8	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.2 Personalization Optimistik PsB3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	3	6.7	23.1	23.1
	1	10	22.2	76.9	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.3 Personalization Optimistik PsG4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	5	11.1	38.5	38.5
	1	8	17.8	61.5	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.4 Personalization Optimistik PsB9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	7	15.6	53.8	53.8
	1	6	13.3	46.2	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.5 Personalization Optimistik PsG11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	5	11.1	38.5	38.5
	1	8	17.8	61.5	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.6 Personalization Optimistik PsG12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	13	28.9	100.0	100.0
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.7 Personalization Optimistik PsG23

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	2.2	7.7	7.7
	1	12	26.7	92.3	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.8 Personalization Optimistik PsB25

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	9	20.0	69.2	69.2
	1	4	8.9	30.8	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.9 Personalization Optimistik PsG27

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	2	4.4	15.4	15.4
	1	11	24.4	84.6	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.10 Personalization Optimistik PsG39

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	5	11.1	38.5	38.5
	1	8	17.8	61.5	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.11 Personalization Optimistik PsB41

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	7	15.6	53.8	53.8
	1	6	13.3	46.2	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.5.12 Personalization Optimistik PsB47

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	8	17.8	61.5	61.5
	1	5	11.1	38.5	100.0
	Total	13	28.9	100.0	
Missing	System	32	71.1		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6 Personalization Pesimistik**Lampiran 9.6.1 Personalization Pesimistik PsG1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	30	66.7	93.8	93.8
	1	2	4.4	6.3	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.2 Personalization Pesimistik PsB3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	2	4.4	6.3	6.3
	1	30	66.7	93.8	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.3 Personalization Pesimistik PsG4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	17	37.8	53.1	53.1
	1	15	33.3	46.9	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.4 Personalization Pesimistik PsB9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	11	24.4	34.4	34.4
	1	21	46.7	65.6	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.5 Personalization Pesimistik PsG11

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	22	48.9	68.8	68.8
	1	10	22.2	31.3	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.6 Personalization Pesimistik PsG12

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	6	13.3	18.8	18.8
	1	26	57.8	81.3	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.7 Personalization Pesimistik PsG23

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	13	28.9	40.6	40.6
	1	19	42.2	59.4	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.8 Personalization Pesimistik PsB25

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	7	15.6	21.9	21.9
	1	25	55.6	78.1	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.9 Personalization Pesimistik PsG27

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	12	26.7	37.5	37.5
	1	20	44.4	62.5	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.10 Personalization Pesimistik PsB39

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	13	28.9	40.6	40.6
	1	19	42.2	59.4	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.11 Personalization Pesimistik PsB41

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	12	26.7	37.5	37.5
	1	20	44.4	62.5	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 9.6.12 Personalization Pesimistik PsB47

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	15	33.3	46.9	46.9
	1	17	37.8	53.1	100.0
	Total	32	71.1	100.0	
Missing	System	13	28.9		
Total		45	100.0		

Lampiran 10 : Korelasi Data Penunjang dengan Prestasi Kerja

		Lokasi Peusahaan	Image Perusahaan	Prestige Perusahaan	Suasana Kerja	Kohesivene ss Kelompok	Sistem Imbalan	Kepemim- pinan	Job Design	API (Prestasi Kerja)
Lokasi Peusahaan	Correlation	1.000	.428(**)	.439(**)	.646(**)	.639(**)	.633(**)	.584(**)	.538(**)	.142
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.	.003	.003	.000	.000	.000	.000	.000	.350
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Image Perusahaan	Correlation	.428(**)	1.000	.895(**)	.460(**)	.418(**)	.603(**)	.582(**)	.455(**)	-.016
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.003	.	.000	.001	.004	.000	.000	.002	.917
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Prestige Perusahaan	Correlation	.439(**)	.895(**)	1.000	.486(**)	.442(**)	.561(**)	.547(**)	.410(**)	-.032
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.	.001	.002	.000	.000	.005	.837
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Suasana Kerja	Correlation	.646(**)	.460(**)	.486(**)	1.000	.803(**)	.561(**)	.470(**)	.403(**)	.179
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.001	.	.000	.000	.001	.006	.239
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Kohesiveness Kelompok	Correlation	.639(**)	.418(**)	.442(**)	.803(**)	1.000	.505(**)	.457(**)	.578(**)	.260
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.000	.004	.002	.000	.	.000	.002	.000	.084
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Sistem Imbalan	Correlation	.633(**)	.603(**)	.561(**)	.561(**)	.505(**)	1.000	.726(**)	.497(**)	.070
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.	.000	.001	.647
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Kepemim-pinan	Correlation	.584(**)	.582(**)	.547(**)	.470(**)	.457(**)	.726(**)	1.000	.645(**)	.091
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.002	.000	.	.000	.553
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Job Design	Correlation	.538(**)	.455(**)	.410(**)	.403(**)	.578(**)	.497(**)	.645(**)	1.000	.148
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.005	.006	.000	.001	.000	.	.332
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45
API (Prestasi Kerja)	Correlation	.142	-.016	-.032	.179	.260	.070	.091	.148	1.000
	Coefficient									
	Sig. (2-tailed)	.350	.917	.837	.239	.084	.647	.553	.332	.
	N	45	45	45	45	45	45	45	45	45

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 11 : Tabulasi Silang Data Penunjang dengan Prestasi Kerja

Lokasi perusahaan tempat Anda bekerja:

Strategis 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7 **Tidak Strategis**

LOKASI PERUSAHAAN		KATAPI		Total
		"Rendah"	"Tinggi"	
STRATEGIS – 1	Count	8	6	14
	% within STRATEGIS	57.1%	42.9%	100.0%
2	Count	6	12	18
	% within STRATEGIS	33.3%	66.7%	100.0%
3	Count	2	1	3
	% within STRATEGIS	66.7%	33.3%	100.0%
4	Count	5	4	9
	% within STRATEGIS	55.6%	44.4%	100.0%
5	Count	1	0	1
	% within STRATEGIS	100.0%	.0%	100.0%
Total	Count	22	23	45
	% within STRATEGIS	48.9%	51.1%	100.0%

Image perusahaan tempat Anda bekerja:

Baik 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7 **Tidak Baik**

IMAGE PERUSAHAAN		KATAPI		Total
		"Rendah"	"Tinggi"	
BAIK-TIDAK BAIK 1	Count	14	17	31
	% within IBAIK	45.2%	54.8%	100.0%
2	Count	5	4	9
	% within IBAIK	55.6%	44.4%	100.0%
3	Count	2	2	4
	% within IBAIK	50.0%	50.0%	100.0%
4	Count	1	0	1
	% within IBAIK	100.0%	.0%	100.0%
Total	Count	22	23	45
	% within IBAIK	48.9%	51.1%	100.0%

Prestige Perusahaan tempat Anda bekerja:

Membanggakan 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7 **Tidak Membanggakan**

PRESTIGE PERUSAHAAN			KATAPI		
			"Rendah"	"Tinggi"	Total
MEMBANGGAKAN-TIDAK	0	Count	1	0	1
MEMBANGGAKAN		% within BANGGA	100.0%	.0%	100.0%
	1	Count	12	18	30
		% within BANGGA	40.0%	60.0%	100.0%
	2	Count	7	3	10
		% within BANGGA	70.0%	30.0%	100.0%
	3	Count	2	1	3
		% within BANGGA	66.7%	33.3%	100.0%
	6	Count	0	1	1
		% within BANGGA	.0%	100.0%	100.0%
Total		Count	22	23	45
		% within BANGGA	48.9%	51.1%	100.0%

Kondisi kerja di perusahaan tempat Anda bekerja:

Kondusif 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7 **Tidak Kondusif**

KONDISI KERJA			KATAPI		
			"Rendah"	"Tinggi"	Total
KONDUSIF- TIDAK KONDUSIF	0	Count	1	0	1
		% within KONDUSIF	100.0%	.0%	100.0%
	1	Count	10	9	19
		% within KONDUSIF	52.6%	47.4%	100.0%
	2	Count	6	9	15
		% within KONDUSIF	40.0%	60.0%	100.0%
	3	Count	2	4	6
		% within KONDUSIF	33.3%	66.7%	100.0%
	4	Count	2	0	2
		% within KONDUSIF	100.0%	.0%	100.0%
	5	Count	0	1	1
		% within KONDUSIF	.0%	100.0%	100.0%
	6	Count	1	0	1
		% within KONDUSIF	100.0%	.0%	100.0%
Total		Count	22	23	45
		% within KONDUSIF	48.9%	51.1%	100.0%

Kohesif Kelompok di tempat kerja:

Erat 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7 **Tidak Erat**

KOHESIF KELOMPOK		KATAPI		Total
		"Rendah"	"Tinggi"	
ERAT-TIDAK ERAT	0	Count	1	0
		% within ERAT	100.0%	.0%
1	Count	9	5	14
	% within ERAT	64.3%	35.7%	100.0%
2	Count	6	10	16
	% within ERAT	37.5%	62.5%	100.0%
3	Count	3	5	8
	% within ERAT	37.5%	62.5%	100.0%
4	Count	0	2	2
	% within ERAT	.0%	100.0%	100.0%
5	Count	2	0	2
	% within ERAT	100.0%	.0%	100.0%
6	Count	1	0	1
	% within ERAT	100.0%	.0%	100.0%
7	Count	0	1	1
	% within ERAT	.0%	100.0%	100.0%
Total	Count	22	23	45
	% within ERAT	48.9%	51.1%	100.0%

Sistem imbalan dalam pekerjaan Ansa sebagai seorang agen:

Memuaskan 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7 **Tidak Memuaskan**

SISTEM IMBALAN		KATAPI		Total
		"Rendah"	"Tinggi"	
PUAS-TIDAK PUAS	1	Count	10	11
		% within PUAS	47.6%	52.4%
2	Count	6	9	15
	% within PUAS	40.0%	60.0%	100.0%
3	Count	4	2	6
	% within PUAS	66.7%	33.3%	100.0%
4	Count	1	1	2
	% within PUAS	50.0%	50.0%	100.0%
5	Count	1	0	1
	% within PUAS	100.0%	.0%	100.0%
Total	Count	22	23	45
	% within PUAS	48.9%	51.1%	100.0%

Kepemimpinan atasan Anda:

Baik 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7 **Tidak Baik**

KEPEMIMPINAN ATASAN			KATAPI		Total
			"Rendah"	"Tinggi"	
BAIK-TIDAK BAIK	1	Count	10	10	20
		% within LBAIK	50.0%	50.0%	100.0%
	2	Count	7	9	16
		% within LBAIK	43.8%	56.3%	100.0%
	3	Count	3	3	6
		% within LBAIK	50.0%	50.0%	100.0%
	4	Count	1	1	2
		% within LBAIK	50.0%	50.0%	100.0%
	5	Count	1	0	1
		% within LBAIK	100.0%	.0%	100.0%
Total		Count	22	23	45
		% within LBAIK	48.9%	51.1%	100.0%

Job design dalam pekerjaan Anda sebagai seorang agen:

Baik 1-----2-----3-----4-----5-----6-----7 **Tidak Baik**

JOB DESIGN			KATAPI		Total
			"Rendah"	"Tinggi"	
BAIK-TIDAK BAIK	1	Count	11	10	21
		% within JDBAIK	52.4%	47.6%	100.0%
	2	Count	7	8	15
		% within JDBAIK	46.7%	53.3%	100.0%
	3	Count	3	2	5
		% within JDBAIK	60.0%	40.0%	100.0%
	4	Count	1	3	4
		% within JDBAIK	25.0%	75.0%	100.0%
Total		Count	22	23	45
		% within JDBAIK	48.9%	51.1%	100.0%

Lampiran 12: Hasil Wawancara dengan *General Agency Owner* PT “X”

Bandung

Bandung, 14 Maret 2008

Peneliti	Selamat siang, Pak.
Narasumber	Selamat siang.
Peneliti	Saya ingin bertanya mengenai tugas dari agen asuransi jiwa di PT “X” Bandung.
Narasumber	Tugas para agen asuransi jiwa di PT “X” Bandung adalah mencari calon klien dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan calon kliennya dengan target untuk membuat calon klien tersebut merasa tertarik dan membeli produk yang ia tawarkan. Target awal bagi para agen baru adalah mendapatkan 12 klien dalam 6 bulan. Selanjutnya, setelah dapat memenuhi target tersebut, agen yang bertahan harus mampu mendapatkan 6 orang klien dalam jangka waktu setahun. Konsekuensi bagi agen yang tidak dapat memenuhi target-target di atas adalah berupa terminasi, yang berarti agen tersebut tidak lagi dapat bekerja mewakili PT “X”.
Peneliti	Apakah banyak yang tidak memenuhi target dan berhenti dari pekerjaannya?
Narasumber	Dari sekitar 60 orang kandidat yang mendaftar untuk mengikuti recruitment training, 25 % nya non-aktif. Sisanya, dari agen yang aktif, sekitar 45 % nya diterminasi pada 6 bulan pertama karena

tidak dapat memenuhi target awal yang ditetapkan perusahaan, yaitu mendapat 12 klien selama setengah tahun pertama. Berikutnya, sekitar 35 % dari agen yang berhasil memenuhi target awal kembali diterminasi karena tidak berhasil memenuhi target lanjutan untuk memperoleh 6 klien dalam jangka waktu satu tahun yang ditetapkan. Selain itu, jumlah agen yang berhasil mencapai prestasi yang tergolong tinggi (mencapai Annual Premium Income di atas Rp. 100.000.000;) persentasenya sangat kecil yaitu sekitar 5%.

Peneliti Mengenai *turn over* angkanya cukup tinggi. Namun hal ini lazim bagi perusahaan asuransi

Apa yang menyebabkan hal itu terjadi?

Narasumber Sebagai agen asuransi jiwa, rata-rata dari 10 prospek penawaran yang dilakukannya, hanya 1 yang berhasil terjual sedangkan 9 yang lainnya gagal. Agen asuransi banyak yang akhirnya berhenti, atau berprestasi rendah karena mereka tidak cukup sabar untuk menanti sukses, dengan kata lain, mereka tidak mampu bertahan menghadapi penolakan-penolakan yang diterimanya. Seorang agen asuransi jiwa berpeluang mendapatkan penolakan dimulai ketika ia meminta referensi untuk calon klien, sewaktu menghubungi calon klien untuk membuat janji prospek, dan memfollow-up para calon kliennya tersebut. Mereka juga berisiko untuk mendapat pembatalan janji

	dari calon klien dan menerima perlakuan dari calon klien yang terkadang kurang mengenakan
Peneliti	Apakah ada antisipasi dari perusahaan?
Narasumber	Sebenarnya untuk menghadapi tantangan-tantangan tersebut di atas, para agen ini sudah diberi persiapan berupa training selama 2 hari sebelum mereka diberi sertifikat sebagai seorang agen resmi perusahaan. Selama 2 hari tersebut, mereka diberi pelatihan tentang product knowledge, cara mempersuasi klien, serta cara berespon yang tepat apabila melakukan penolakan dari klien, yang merupakan upaya peningkatan kualitas seorang agen asuransi.
Peneliti	Berapa kisaran usia agen asuransi jiwa PT “X” Bandung yang terbilang produktif?
Narasumber	Usia agen yang paling produktif berkisar antara 20-40 tahun, karena para agen dengan rentang usia inilah yang paling banyak melakukan pekerjaannya sebagai agen secara teratur setiap hari. Sisanya part time.

Bandung, 10 Oktober 2008

Peneliti	Salamat Sore Pak.
Narasumber	Sore.
Peneliti	Saya ingin bertanya mengenai hal-hal yang seharusnya membuat seorang agen asuransi dapat berprestasi tinggi.

Narasumber	Saya rasa yang menyebabkan agen itu berprestasi adalah yang tidak malas prospek sesudah banyak mengalami penolakan, karena pekerjaan ini tanpa supervisi maka dibutuhkan kesadaran sendiri.
Peneliti	Setelah mengalami penolakan seharusnya agen tersebut menyalahkan diri sendiri yang kurang ampu atau pihak eksternal?
Narasumber	Maksudnya eksternal?
Peneliti	Misalnya karena orang yang ditawarkan sedang tidak membutuhkan asuransi..
Narasumber	Menurut saya sih jangan berputus asa. Tapi harus introspeksi juga, jadi di kemudian hari bisa tahu apa kekurangannya dan memperbaiki. Hal seperti itu yang biasa dilakukan di pertemuan agen setiap hari Sabtu, Jadi selain memotivasi tapi juga menganalisa kekurangan dan kelebihan kita.
Peneliti	Baik sekian saja. Terima kasih Pak atas waktunya.