

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan selalu, Penelitian ini tidak akan ada, tidak akan terwujud tanpa kehendak, kasih sayang, dan anugerah-Mu ya Rabb, Allah Subhanahu wa Ta'ala. Dan inspirasi tauladan terbaik di dunia ini Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan skripsi mengenai "Studi Identifikasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri Pada Sales Promotion Girls". Adapun penulis menyelesaikan skripsi ini dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat kelulusan pada Fakultas Psikologi di Universitas Medan Area.

Dalam pelaksanaan penyusunan skripsi ini, penulis menyadari mendapat berbagai kendala baik itu dalam penyusunanya ataupun penelitiannya, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak tidaklah mungkin berhasil dengan baik. Oleh sebab itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang tulus kepada:

1. Yayasan H. Agus Salim Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr. H. A. Ya'kub Matondang, MA. Selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Munir, M.Pd. Selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Medan Area.
4. Bapak Zuhdi Budiman, S.Psi. M.Psi. Selaku Wakil Dekan I Fakultas Psikologi Universitas Medan Area.
5. Ibu Hj. Annawati Dewi Purba, S.psi, M.si. selaku dosen pembimbing I, yang telah berusaha mendampingi saya melakukan revisian dalam penelitian ini.

6. Ibu Babby Hasmayni, S.psi, M.si selaku dosen pembimbing II saya, yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing saya dalam merampungkan skripsi ini hingga selesai.
7. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Munir, M.Pd dan Ibu Nurmaida Irawani S. S.psi, M.si selaku ketua dan sekretaris sidang meja hijau. Terimakasih atas kesediaan waktu dan saran-saran yang telah ibu berikan kepada peneliti.
8. Ibu Laili Alfita, S.psi, MM, M.psi selaku kepala bagian psikologi perkembangan yang banyak membantu dan memberikan masukan yang bermanfaat.
9. Seluruh dosen Fakultas Psikologi Universitas Medan Area yang telah mengajarkan peneliti banyak hal mengenai psikologi selama peneliti berkuliah.
10. Seluruh Staff Tata Usaha Fakultas Psikologi Universitas Medan Area: Bang Mimi, Bang Janer, Kak Fida, Kak Yanti, Kak Lily yang juga telah banyak membantu peneliti dalam urusan administrasi.
11. Terimakasih juga saya ucapkan kepada *PT. Mitra Production Corporate Even Organizer* yang telah banyak memberikan bantuan kepada penulis selama mengadakan penelitian.
12. Kepada Ayahanda tercinta Syaiful Tarigan yang sangat luar biasa saat ini masih mendukung segala apapun yang terbaik agar peneliti bisa terus maju dan sukses, sehingga skripsi ini terselesaikan dengan baik, dan alm, ibunda tercinta Netti Sakdiah yang selama hidupnya terus memberikan doa, motivasi, kasih sayang, dan cinta yang luar biasa kepada peneliti. Terimakasih atas penyemangat dan cinta yang telah ayah dan ibu berikan.
13. Keluarga besar Tarigan, abangda Sopandi Tarigan SE, Frananta Tarigan SH, Sawito Tarigan SP, dan sepupu-sepupu tersayang Shindy Anggia Tarigan, Karin Afriska,

bang boy, bang iqbal hasrimy, keponakan-keponakan saya tercinta Azka dan Asyfa Tarigan yang selalu memberi semangat, motivasi dan keceriaan setiap harinya kepada peneliti.

14. Kepada teman-teman Reguler B yang selama ini telah membuat hari-hari menyenangkan belajar di fakultas psikologi dari awal pertemuan sampai sekarang. Dan terimakasih untuk waktu berharga yang kita luangkan bersama di dunia perkuliahan ini, Zettira Ayu Lestari, Wulan Shari , Qinthari Aninditha, Nanda Aguna, Dani Dwikora, Andini, Syahril, Febrynatatha Sembiring, Zaza Lubis, dan Mastura Hasanah.
15. Sahabat-sahabat terbaik yang sudah saya anggap seperti saudara yang selalu ada dikala susah maupun senang dan selalu mendukung peneliti menyelesaikan skripsi ini Alda Tahir Parinduri, Adeg Syahputra,S.S, Kiki Apritianas, Haydir Ali, Mukramah, Syafni Medina, Laras Yuliandini, Dhani Nasution yang telah memberikan pendapat, kritikan serta keceriaan.
16. Adik-adik organisasi, Terajana, SOMASI UMA, GPS UMA, PMR 044, teman-teman anggota MCDC Indonesia, teman kerja *even organizer* semua *agency* yang bekerja sama membantu dukungan, pendapat maupun materi kepada peneliti.
17. Dan terimakasih kepada seluruh pihak yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu, yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati, Peneliti menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kesempurnaan baik dari bentuk penyusunan maupun materinya, sehingga penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Medan, November 2015

Putri Damaiyani



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	9
C. Batasan Masalah	11
D. Rumusan Masalah	11
E. Tujuan Penelitian	12
F. Manfaat Penelitian	12
BAB II	13
TINJAUAN PUSTAKA	13
A. Sales Promotion Girls	13
1. Pengertian Sales Promotion Girls	13
2. Tujuan Promosi Penjualan	17
3. Karakteristik Promosi Penjualan	17
4. Kemampuan Yang Harus Dimiliki Seorang SPG	18
5. Kualitas SPG Dinilai Berdasarkan Ketrampilan Komunikasi	20
B. Kepercayaan Diri	23
1. Pengertian Kepercayaan Diri	23
2. Karakteristik Individu Yang Memiliki Kepercayaan Diri	24
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri	28
4. Aspek-Aspek Kepercayaan Diri	33
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri SPG	34
D. Kerangka Konseptual	35
BAB III	36
METODE PENELITIAN	36
A. Tipe Penelitian	36
B. Identifikasi Variabel	36
C. Defenisi Operasional	37
D. Populasi dan Sampel	37
E. Metode Pengumpulan Data	38
F. Validitas dan Realibilitas	40
G. Metode Analisis Data	42

BAB IV	43
LAPORAN PENELITIAN	43
A. Orientasi Kancan dan Persiapan Penelitian	43
1. Orientasi Kancan Penelitian	43
2. Persiapan Penelitian	44
B. Pelaksanaan Penelitian	47
C. Analisis Data dan Hasil Penelitian	48
D. Pembahasan	61
BAB V	68
PENUTUP	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	73
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii

DAFTAR TABEL

Tabel

1. Distribusi butir skala identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri pada sales promotion girls sebelum uji coba	45
2. Distribusi butir skala identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri pada sales promotion girls sesudah uji coba	46
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri pada sales promotion girls	50
4. Frequency tabel	51
a. Konsep diri	51
b. Harga diri	52
c. Kondisi fisik	53
d. Pengalaman hidup	55
e. Pendidikan	56
f. Jenis pekerjaan	57
g. Lingkungan	58
h. Ekonomi keluarga	60

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN

A. Skala Penelitian	75
1. Skala faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri pada sales promotion girls sebelum uji coba	75
2. Skala faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan diri pada sales promotion girls sesudah uji coba	82
B. Data Butir-Butir Sahih	86
1. Data butir-butir sahih sebelum uji coba	86
2. Data butir-butir sahih sesudah uji coba	96
C. Uji coba Validitas & Reabilitas	105
D. Analisis Deskriptif	116
E. Pie Chart	122
F. Crosstabs	130
G. Surat Bukti Penelitian	137

