

INTISARI

Yuanita Respati Dewi (2004) : Hubungan antara Kepercayaan Diri dan Komunikasi Interpersonal pada Wiraniaga. Yogyakarta : Fakultas Psikologi, Jurusan Psikologi, Program Studi Psikologi, Universitas Sanata Dharma.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan positif antara kepercayaan diri dan komunikasi interpersonal pada wiraniaga. Subjek penelitian ini adalah wiraniaga dengan sampel 54 wiraniaga. Hipotesis yang diajukan adalah ada hubungan positif antara kepercayaan diri dan komunikasi interpersonal. Asumsinya adalah semakin tinggi kepercayaan diri maka akan semakin tinggi komunikasi interpersonal pada wiraniaga.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini berbentuk skala. Alat pengumpul data yang digunakan terdiri dari dua alat ukur, yaitu : 1) Skala Kepercayaan diri untuk mengukur besarnya kepercayaan diri yang disusun dengan metode rating yang dijumlahkan 2) Skala Komunikasi Interpersonal untuk mengukur besarnya komunikasi interpersonal yang disusun dengan metode rating yang dijumlahkan. Dari hasil uji statistik item dan reliabilitas pada skala kepercayaan diri diperoleh 58 item yang dinyatakan lulus seleksi dengan koefisien reliabilitas alpha sebesar 0.9288 sedangkan uji statistik item dan reliabilitas pada skala komunikasi interpersonal diperoleh 50 item yang dinyatakan lulus seleksi dengan koefisien reliabilitas alpha sebesar 0.9401. Untuk mengetahui adakah hubungan antara kepercayaan diri dan komunikasi interpersonal digunakan metode analisa data korelasi Product Moment dari Pearson.

Dari analisis data penelitian diperoleh koefisien korelasi sebesar $r = 0.472$ ($p < 0.05$) dengan koefisien determinasi sebesar $r^2 = 0.223$. Hasil ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara kepercayaan diri dan komunikasi interpersonal pada wiraniaga.

ABSTRACT

Yuanita Respati Dewi (2004). The Correlation between the Self Confidence and the Interpersonal Communication of the Sales Counter. Yogyakarta: Psychology Faculty, Psychology Departement, Psychology Program, Sanata Dharma University.

The objective of this research was to find out whether there was a positive correlation between the self confidence and the interpersonal communication of the sales counter. The subject of this research were 54 sales counter. The proposed hypothesis was that there was a positive correlation between the self confidence and the interpersonal communication of the sales counter. The assumption was that the higher the self confident level, the higher the interpersonal communication level of the sales counter.

The data collection method of this research was a scale. The instruments to obtain the data included : (1) The Self Confidence scale, to measure the level of self confidence which was organized by the added rating method; (2) The Interpersonal Communication scale, to measure the level of interpersonal communication which was organized by the added rating method. By the test of the items statistic and the self confidence scale reliability, 58 items were plausibly accepted with reliability coefficient α score of 0.9670. By the test of the items statistic and the interpersonal communication scale, 50 items were plausibly accepted with reliability coefficient was 0.9401. To test the possible correlation between the self confidence and interpersonal communication, the Pearson's Product Moment correlation was employed.

Based on the result of the data analysis of this research, the correlation coefficient r score was 0.472 ($p < 0.05$) with a determination coefficient $r^2 = 0.223$. the result shows that there was a significant correlation between the self confidence and the interpersonal communication of the sales counter.