

ABSTRAK

Susanwarti. (2002). **Hubungan Antara Tipe Kepribadian *Hardiness* dengan Intensi *Turnover* Pada Wiraniaga**. Yogyakarta : Fakultas Psikologi. Universitas Sanata Dharma.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji ada tidaknya hubungan antara tipe kepribadian *hardiness* dengan intensi *turnover* pada wiraniaga. Asumsinya adalah jika tipe kepribadian *hardiness* tinggi maka intensi *turnover* rendah. Hipotesis yang diajukan adalah adanya hubungan negatif antara tipe kepribadian *hardiness* dengan intensi *turnover* pada wiraniaga. Subjek penelitian ini adalah semua golongan karyawan dalam jabatan wiraniaga, sebanyak 50 wiraniaga, dengan kriteria usia antara 20-40 tahun dan masa kerja 1-12 bulan.

Teknik pengumpul data adalah dengan menggunakan skala. Alat pengumpul data terdiri dari 2 skala, yaitu skala tipe kepribadian *hardiness* dan skala intensi *turnover*. Dari uji daya diskriminasi aitem pada skala tipe kepribadian *hardiness* diperoleh 51 aitem yang sah dengan daya diskriminasi antara 0,3523 sampai 0,8352, koefisien reliabilitas 0,9749. Pada skala intensi *turnover* diperoleh 63 aitem sah dengan daya diskriminasi aitem antara 0,6136 sampai 0,8708, koefisien reliabilitas 0,9885. Untuk mengetahui hubungan antara tipe kepribadian *hardiness* dengan intensi *turnover* digunakan analisis data korelasi *product moment* dari Pearson.

Dari hasil analisis penelitian, diperoleh koefisien korelasi sebesar $R = -0,609$, dengan koefisien determinasi $R^2 = 0,371$ ($p < 0,01$). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara tipe kepribadian *hardiness* dengan intensi *turnover* pada wiraniaga. Berarti hipotesis yang digunakan diterima. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa tipe kepribadian *hardiness* berperan 37,1% terhadap intensi *turnover* wiraniaga.

ABSTRACT

Susanwarti. (2002). **The Relation Between Hardiness Type of Personality and Turnover Intention On Salesman.** Yogyakarta : Psychology Faculty. Sanata Dharma University.

The objective of this research is to examine the existancy of the relation between hardiness type of personality and turnover intention on the salesman. The assumption is if the type of hardiness is high, the turnover intention will be low. The existancy of the negative relation between the type of hardiness with the turnover intention on the salesman propose as the hypothesis of this research. The subject under this study, 50 employee in all class of employee in salesman position who has age between 20-40 years old, with tenure between 1-12 months.

The technique used to gather data is a scale which consist of 2 scales namely, scale of hardiness type of personality and the scale of turnover intention. From the examination of the discrimination item capacity in the scale of hardiness type of personality gained 51 proper items, which discrimination item capacity between 0,3523 up to 0,8352 and the reliability coefficient expand 0,9749. In the turnover intention scale achieve 63 proper items with discrimination item capacity between 0,6136 up to 0,8708 and the reliability coefficient expand 0.9885. In order to know the relation between hardiness type of personality and turnover intention Pearson's analysis Product Moment Correlation data is applied.

From the research analysis, the correlation coefficient amount is $R = -0,609m$ with the determination coefficient $R^2 = 0,371$ ($p < 0,01$). The result shows the existancy of the significance relation between hardiness type of personality and intention turnover on salesman. Meaning, the proposed hypothesis is accepted. The result of the study also shows that hardiness type of personality has a role 37,1% toward the salesman turnover intention.