

ABSTRAK
KECERDASAN EMOSIONAL PADA WIRANIAGA PT.HERBALIFE
CABANG YOGYAKARTA

Teresia Tri Astutiningsih
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2007

Wiraniaga merupakan salah satu ujung tombak perusahaan, karena mereka berhubungan langsung dengan konsumen dalam hal distribusi dan penjualan produk perusahaan. Sebagai ujung tombak perusahaan, wiraniaga tidak hanya membutuhkan pengetahuan saja tetapi juga membutuhkan suatu kemampuan khusus yaitu kemampuan untuk mengelola emosi, oleh karena itu wiraniaga dituntut untuk memiliki kecerdasan emosi yang baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menggambarkan kecerdasan emosional wiraniaga PT Herbalife cabang Yogyakarta. Dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui seberapa tinggi kecerdasan emosi wiraniaga PT Herbalife cabang Yogyakarta.

Subjek dalam penelitian ini adalah wiraniaga PT Herbalife cabang Yogyakarta. Jumlah subjek dalam penelitian ini adalah 72 subjek. Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala kecerdasan emosional yang disusun oleh peneliti. Reliabilitas skala penelitian ini menggunakan tehnik Alpha Cronbach yang menghasilkan koefisien reliabilitas yaitu sebesar 0,939. Hal ini menunjukkan bahwa skala tersebut memiliki status handal.

Berdasarkan analisis data diperoleh mean empirik (160,54) lebih besar dari pada mean teoritik (130) yang berarti secara umum subjek penelitian ini memiliki kecerdasan emosional yang tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan adanya 39 subjek (54,167 %) pada kategori “tinggi” dan 33 subjek pada kategori “sedang” dan tidak didapati subjek (0%) pada kategori “rendah.”

ABSTRACT
THE EMOTIONAL INTELLIGENCE OF SALESPEOPLE OF PT.
HERBALIFE YOGYAKARTA

Teresia Tri Astutiningsih
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2007

Salespeople are the important part of a company because they connect to the consumers directly in distributing and selling the products. As an important part, salespeople not only need the theory of intelligence, but also special ability, that is ability to control their emotion. That is why salespeople are demanded to have good emotional intelligence of salespeople of PT Herbalife Yogyakarta.

The subject of this research is the salespeople of PT. Herbalife Yogyakarta. The number of subjects are 72 persons. The writer arranged The Scale of Emotional Intelligence by herself. Validity and reliability tests used Alpha Cronbach technique whose reliability coefficient is 0,939. It shows that the scale is valid.

After analyzing the research, the writer got a higher empirical mean (160,54) than the theoretical mean (130). Its mean, generally the subjects have high emotional intelligence. It showed that there are 39 subjects (54,167 %) in the high category, 33 subjects (45,833 %) in the middle category, and there is no subject in the low category.