

IKA NOVIANI PRATIWI (2006). "Hubungan antara *Adversity Quotient* (AQ) dengan Prestasi Kerja para Distributor *Multi Level Marketing* (MLM). Skripsi Sarjana S1. Surabaya : Fakultas Psikologi Universitas Surabaya.

## ABSTRAK

Saat ini di Indonesia berkembang banyak sekali cara pemasaran barang, salah satu di antaranya adalah melalui *multi level marketing* (MLM). Dengan berkembangnya MLM, maka banyak sekali individu yang bergabung dengan perusahaan yang berbasis MLM dan mereka berlomba-lomba untuk mencapai prestasi yang baik dalam MLM tersebut. Salah satu faktor yang menentukan prestasi kerja adalah kepribadian, dan menurut Stoltz (2000), *adversity quotient* juga menentukan apakah seseorang dapat mencapai prestasi kerja yang baik atau tidak.

Populasi penelitian ini adalah para distributor MLM *High Desert* Surabaya. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, yaitu pengambilan sampel dari kelompok subjek yang memiliki ciri-ciri yang erat dengan yang sudah ditentukan sebelumnya yaitu : telah menjadi distributor *High Desert* minimal enam bulan, mempunyai *downline*, dan aktif, serta telah mencapai posisi *Diamond*. Jumlah subjek sebanyak 21 orang. Teknik analisis data yang digunakan adalah *rank Kendall*. Untuk mengungkap data penelitian digunakan angket tertutup.

Hasil yang diperoleh adalah adanya hubungan positif yang signifikan antara *adversity quotient* dengan prestasi kerja para distributor MLM ( $r = 0,390$  dan  $p = 0,014$  dengan  $p < 0,05$ ). Maka dapat disimpulkan bahwa makin tinggi *adversity quotient* makin tinggi prestasinya. Sebaliknya makin rendah pula *adversity quotient* yang dimiliki makin rendah prestasinya. Sumbangan efektif variabel *adversity quotient* yang diberikan pada prestasi kerja adalah sebesar 15,21%

Saran untuk penelitian selanjutnya adalah agar dapat dilakukan penelitian mengenai hubungan antara *emotional quotient* dan *adversity quotient* dengan prestasi kerja para distributor MLM dengan melakukan wawancara untuk menggali lebih dalam mengenai prestasi kerja. Selain itu, juga dapat diteliti mengenai pengaruh pelatihan LEAD terhadap prestasi kerja distributor MLM.

Kata kunci : *Adversity Quotient*, prestasi kerja, *multi level marketing*.