

Adi Wijaya, (2005). *Dinamika Penyesuaian Diri pada Sales Representative yang Berprestasi Tinggi*. Skripsi Sarjana Strata-1. Surabaya: Fakultas Psikologi Universitas Surabaya.

ABSTRAK

Banyak orang tidak dengan latar belakang ilmu ekonomi bekerja dalam bidang ekonomi tetapi bisa sukses. Penelitian ini bertujuan untuk melihat lebih jelas mengenai dinamika penyesuaian diri pada *sales representative* yang berprestasi meskipun bekerja di pekerjaan yang bukan bidangnya.

Informan penelitian ini terdiri dari tiga orang, berusia antara 20-40 tahun dan bekerja sebagai *sales representative* yang berprestasi tinggi namun tidak memiliki latar belakang ilmu ekonomi. Hasil penelitian dianalisis dengan metode penelitian kualitatif jenis deskriptif dengan menggunakan paradigma deskriptif yang didapat melalui hasil interviu dan observasi.

Dari hasil penelitian ini dapat ditarik simpulan bahwa penyesuaian diri pada pekerjaan berperan penting dalam menentukan keberhasilan seseorang dalam bekerja. Prestasi kerja seseorang ditentukan banyak hal selain kemampuan. Harga diri seseorang akan membantu orang tersebut menghadapi masalah dalam pekerjaan dan mempengaruhi prestasi seseorang. Sistem manajemen yang kurang baik akan menghambat dalam pencapaian target. Kemampuan bergaul juga mendukung seseorang dalam bekerja.

Kata Kunci: Penyesuaian diri, harga diri, prestasi kerja, minat, dan motivasi.