

**HUBUNGAN ANTARA *SELF-ESTEEM* DENGAN *PSYCHOLOGICAL CAPITAL*
PADA SALES DEALER SEPEDA MOTOR HONDA DI KOTA SURABAYA**

Nama : Dheo Anugrah Setyawan Nainggolan

Program Studi: Psikologi

Pembimbing :

Marselius Sampe Tondok, S.S., M.Si.

Ananta Yudiarso, S.Sos., M.Si.

ABSTRAK

Self-esteem adalah penilaian individu mengenai dirinya sendiri sebagai individu positif atau negatif yang memiliki kemampuan, bermakna, dan bernilai. Dalam kehidupan kerja, individu juga membutuhkan kepercayaan diri, harapan, ketahanan, dan optimisme yang ada pada model *psychological capital*. Hal tersebut juga dibutuhkan oleh individu yang berprofesi sebagai sales untuk dapat mengembangkan dirinya dan dapat menyelesaikan permasalahan pekerjaannya dengan baik. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara *self-esteem* dengan *psychological capital* pada sales dealer sepeda motor honda di kota Surabaya. Pengambilan sampel menggunakan teknik *quota sampling*. Jumlah subjek pada penelitian ini adalah 60 orang, dengan status lama bekerja minimal 3 bulan. Pengambilan data menggunakan metode kuantitatif yaitu dengan cara memberikan kuisioner yang berisikan data demografis, angket terbuka, dan skala pengukuran variabel. Hasil analisis menunjukkan bahwa ada hubungan positif yang signifikan antara *self-esteem* dengan *psychological capital* ($r=0,773$; $p<0,05$). Berdasarkan hasil uji hipotesis tersebut, dapat diketahui bahwa pekerja yang memiliki *self-esteem* tinggi maka *psychological capital* pekerja tersebut yang terdiri dari ketahanan (*resilience*), aspek optimis (*optimism*), keyakinan diri (*self-efficacy*), dan harapan (*hope*) juga meningkat.

Kata kunci: *Self-esteem*, *psychological capital*, sales.

THE CORRELATION BETWEEN *SELF-ESTEEM* AND *PSYCHOLOGICAL CAPITAL* IN HONDA MOTORCYCLE DEALER SALESMAN IN SURABAYA

Name : Dheo Anugrah Setyawan Nainggolan

Study Program : Psychology

Contributors:

Marselius Sampe Tondok, S.S., M.Si.

Ananta Yudiarso, S.Sos., M.Si.

ABSTRACT

Self-esteem is an individual's assessment of themselves as positive or negative individuals who have the abilities, means, and values. In the work life, an individual needs confidence, hope, resilience and optimism which are included in *psychological capital*. The aspects above need to be owned by an individual who works as a salesman, in order to develop themselves and solve their own problems. The aim of this study was to know the correlation between *self-esteem* and *psychological capital* in Honda Motorcycle Dealer salesman in Surabaya. The sampling used in this research was quota sampling. The amount of the subjects was 60 people, with minimum 3 month work experience. The data retrieval used in this research was quantitative methods by giving questionnaire which contains demographic data, open questionnaire, and variable measurement scale. The analysis data showed there was a positive correlation which is significant between *self-esteem* and *psychological capital* ($r= 0,773$; $p<0,05$). Based on the hypothesis test, it was found that a salesman who had a high *self-esteem*, the *psychological capital* of themselves which consists of *resilience*, *optimism*, *self-efficacy* and *hope* was high as well.

Keywords: *Self-esteem*, *psychological capital*, Sales.