Ayuningtias.(5020101). Hubungan antara *Explanatory Style* dengan Prestasi Kerja pada *Sales Force Dealer Motor X*. Skripsi. Sarjana Strata I. Surabaya: Fakultas Psikologi Universitas Surabaya, Laboratorium Psikologi Umum (2008).

INTISARI

Kinerja bagian penjualan memegang peranan penting dalam mempengaruhi kesuksesan perusahaan. Bagian penjualan dituntut untuk memiliki prestasi kerja yang baik oleh perusahaan, karena dengan prestasi kerja yang baik dari karyawan maka dengan sendirinya akan meningkatkan produktivitas dan laba bagi perusahaan. Salah satu faktor yang mempengaruhi prestasi kerja adalah faktor kepribadian individu.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada hubungan antara *explanatory style* dengan prestasi kerja *sales force* pada dealer motor X. Penelitian ini bersifat kuantitatif. Pengambilan data dilakukan dengan menggunakan skala dan menggunakan data dari prestasi kerja dealer. Metode yang digunakan dalam penentuan subyek adalah metode *incidental sampling*. Metode pengolahan data yang digunakan adalah teknik analisis *product moment* dan tehnik analisis regresi.

Berdasarkan hasil pengolahan data, ditemukan bahwa ada hubungan antara *explanatory style* dengan prestasi kerja *sales force* dealer motor X. Dimana didapatkan hasil $p < 0,05$ dan koefisien korelasinya sebesar 0,863. Sumbangan variabel *explanatory style* terhadap prestasi kerja sebesar 74,4%. Aspek yang paling mempengaruhi prestasi kerja ada aspek pervasif, yaitu bagaimana individu memaknai kejadian yang terjadi pada dirinya apakah akan mempengaruhi seluruh aspek kehidupannya atau hanya akan berlaku untuk kejadian tersebut. Sumbangan aspek pervasif terhadap prestasi kerja yaitu sebesar 77,5%.

Saran yang dapat diberikan peneliti kepada dealer yaitu agar dealer mengadakan pelatihan untuk membentuk sikap optimisme kepada tenaga *sales* yang dimiliki, dengan tujuan akhir meningkatkan penjualan. Pelatihan dapat berupa ceramah dan simulasi. Sedangkan saran kepada *sales force*, yaitu berusaha memotivasi diri agar memiliki optimisme yang tinggi, dimana diharapkan dapat meningkatkan prestasi kerja, yang akan meningkatkan pendapatannya.

Kata kunci : *explanatory style*, prestasi kerja, *sales force*