

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Z. 2002. *Hukum Asuransi Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Ahmadi, dkk. 1999. *Pengantar Psikologi Umum*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Arikunto, S.2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT.Rineka Cipta.
- Aswar, S. 2007. *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta: Sigma Alpa.
- Aswar, S. 1992. *Reabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Sigma Alpa.
- Agus, D. 1994. *Manajemen personalia (edisi ke 3)*. Jakarta: Erlangga
- Anaroga, P. 2001. *Psikologi Kerja Edisi Baru (Cetakan III)*. Jakarta: Rieneka Cipta
- Bandura, A. 1986. *Analisis Kepuasan Kerja* .Jakarta: Erlangga.
- Cooper, R.J. 1993. *Manajemen Keuangan* .Jakarta: Erlangga.
- Effendy, O. D. 1998. *Psikologi Manajemen Industri*. Bandung: PT. Mandur Maju
- Goleman, D. 1996. *Kecerdasan Emosional*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Hasibuan, M. 1990. *Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hadi, S. 2000. *Metodologi Research I*. Yogyakarta: Penerbit Fakultas Psikolog UGM.
- Hadi, S. 2000. *Metodologi Research*. Yogyakarta: Andi Offest.
- Locke, J. 1990. *Kepribadian Manusia*. Jakarta: Erlangga.
- Martoyo, S. 1992. *Sumber Daya Manusia Edisi V*. Yogyakarta.
- Mangkunegara, A.P. 2006. *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nindyati, A.D. 2003. *Perencanaan dan Peningkatan Kinerja*. Jakarta: Erlangga.
- Pielor, dkk. 2008. *IQ dan Kecerdasan Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Prijasaksono, A. 2001. *Spiritual Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Purwosutjipto, H.S. 1996. *Pokok Hukum Dagang Indonesia*. Jakarta: Pustaka Aditama.
- Stanton, W. 1996. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Soeprihanto, J. 1997. *Manajemen Model Kerja*. Yogyakarta: Erlangga.
- Zeitz, 1994. *Selling is a team sport*. Yogyakarta: PT. Prenhalindo.
- Sedarmayanti, A. 2011. *Tata Kerja dan produktivitas Kerja: Suatu Tinjauan dari Aspek Ergonomi atau Kaitan Antara Manusia dengan Lingkungan Kerjanya*. Bandung: Mandar Maju.
- Siagian, S.P. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- <http://www.Akademiasuransi.org/2012/09/pengertian-agen-asuransi.html>.
Tanggal akses : 20 April 2013
- [www.Sales Force Automation \(SFA\). Prudential](http://www.SalesForceAutomation(SFA).Prudential.com) , Kode etik agen- March 2006
- Sirait, H. 2000. *Evaluasi Prestasi Kerja* .Jakarta: Bumi Aksara.
- Zeitz, 2004. *Selling is a team sport*. Yogyakarta: PT. Prenhalindo.



LAMPIRAN



PETUNJUK PENGISIAN SKALA MANAJEMEN DIRI

Berikut saya sajikan beberapa pertanyaan kedalam bentuk skala. Bapak dan Ibu diminta untuk memberikan pendapatnya terhadap pertanyaan- pertanyaan yang terdapat dalam skala tersebut dengan cara memilih :

SS = Bila merasa **SANGAT SETUJU** dengan pertanyaan yang diajukan

S = Bila merasa **SETUJU** dengan pertanyaan yang diajukan

TS = Bila merasa **TIDAK SETUJU** dengan pertanyaan yang diajukan

STS = Bila merasa **SANGAT TIDAK SETUJU** dengan pertanyaan yang diajukan

Bapak dan Ibu hanya diperbolehkan memilih satu jawaban pada setiap pertanyaan dengan cara memberikan tanda ceklist (√) dalam kolom pada lembar jawaban yang tersedia sesuai dengan pilihan masing-masing.

Contoh : Target yang diberikan oleh perusahaan membuat saya frustrasi

SS S TS STS

√			
---	--	--	--

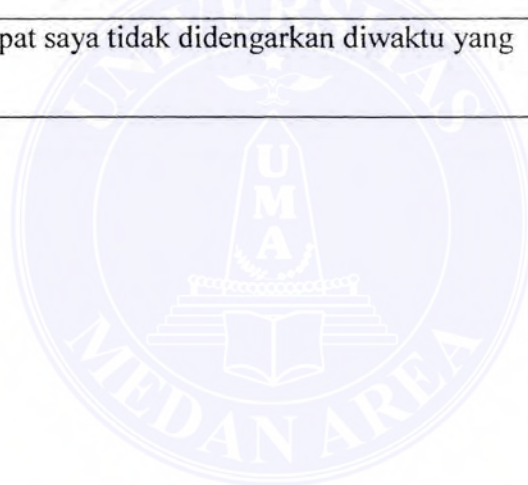
Tanda ceklits dalam kolom (√) menunjukkan bahwa pilihan tersebut **SANGAT SETUJU** dengan pertanyaan yang diajukan.

No	PERNYATAAN	SS	S	TST	STS
1	Saya suka menolong rekan kerja selama itu tidak mengganggu waktu kerja saya				
2	Saya yakin saya bisa mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan				
3	Semangat kerja yang tinggi akan menghasilkan pekerjaan yang baik				
4	Saya tidak suka bekerja terlalu maksimal hanya karena ingin jabatan yang lebih baik lagi				
5	Saya tidak suka jika ada teman-teman yang lebih unggul dari saya				
6	Target yang ditentukan oleh perusahaan membuat saya frustrasi				
7	Saya merasa tidak pernah bersemangat untuk mencari nasabah				
8	Karena bonus ditiadakan maka saya jadi tidak termotivasi untuk bekerja				
9	Lebih penting bagi saya untuk mengerjakan sesuatu yang menurut saya benar dari pada mendapat pengakuan dari orang lain				
10	Meskipun saya pernah ditolak oleh calon nasabah tetapi saya tetap semangat				
11	Saya tidak yakin untuk mencapai target yang telah ditentukan perusahaan				
12	Jika dalam bekerja memiliki kemauan yang keras untuk maju, maka akan mendapat hasil yang baik				
13	Saya suka dengan kondisi dan tempat saya bekerja karena memberi saya kenyamanan				
14	Saya tidak segan-segan untuk bertanya apabila saya menemukan kesulitan dalam bekerja				
15	Saya tidak mau belajar untuk menyelesaikan pekerjaan dengan cara yang sesuai dengan ketentuan kerja				
16	Kenaikan gaji merupakan motivasi saya dalam bekerja				
17	Saya tidak suka jika pendapat saya tidak didengarkan diwaktu yang				



	tepat				
18	Saya selalu berusaha semaksimal mungkin untuk dapat meningkatkan prestasi kerja saya				
19	Saya berusaha menanggapi keluhan-keluhan nasabah saya				
20	Saya berusaha untuk selalu bersemangat setiap hari walau dalam keadaan apapun				
21	Saya tidak yakin dan betah bekerja dengan pekerjaan yang monoton				
22	Saya sering bertemu dengan orang yang tidak percaya dengan asuransi				
23	Orang-orang yang ada disekitar saya tidak pernah mendukung saya sebagai agen asuransi				
24	Saya suka mengikuti training-training dikantor untuk menambah pengetahuan saya				
25	Saya malas bertemu dengan calon nasabah ketika hari mulai hujan				
26	Saya selalu hadir lebih cepat dari teman yang lain, ketika ada jadwal pertemuan dengan atasan kami				
27	Untuk menutupi kelemahan saya, saya akan terus belajar untuk meningkatkan kemampuan saya				
28	Bagaimanapun kondisi yang saya alami, saya berusaha agar tetap menyelesaikan pekerjaan saya dengan baik				
29	Saya berusaha untuk selalu bersemangat setiap hari walau dalam keadaan apapun				
30	Saya tidak suk pekerjaan yang terlalu disiplin				
31	Saya mudah bosan ketika memprospek nasabah yang banyak pertanyaan				
32	Saya selalu siap menerima tugas/pekerjaan yang belum saya pernah kerjakan				
33	Sesibuk apapun saya , saya selalu menyempatkan waktu saya untuk prospek				

34	Saya merasa pekerjaan sebagai agen asuransi adalah pekerjaan yang membosankan				
35	Saya sering mengabaikan pertanyaan nasabah ketika saya capek				
36	Ketika saya bertemu dengan teman-teman saya, tidak jarang saya sekalian memprospek mereka				
37	Pengendalian emosi dalam bekerja merupakan hal yang sangat penting				
38	Dalam bekerja saya selalu disiplin dalam segala peraturan yang berlaku di kantor				
39	Saya takut menghadapi hal-hal yang baru dalam perubahan pekerjaan				
40	Saya tidak suka jika pendapat saya tidak didengarkan di waktu yang tepat				





UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS PSIKOLOGI

JALAN KOLAM NO. 1 MEDAN ESTATE
TELP. (061) 7366878, 7364348, FAX. 7368012 MEDAN 20223
Email: univ_medanarea@umaac.id Website: www.uma.ac.id

Nomor : /271 /FO/PP/2013
Lampiran : -
Hal : Pengambilan Data

Medan, 4 September 2013

Yth, Pimpinan Unit DOD PT. Prudential Life
Ansurance SO (Sales Office) Medan
Jl. Listrik No. 2 Medan
Di -
Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami:

Nama : Juita Sipayung
Npm : 09.860.0032
Program Studi : Ilmu Psikologi
Fakultas : Psikologi

untuk melaksanakan pengambilan data di *Unit DOD PT. Prudential Life Ansurance SO (Sales Office) Medan Jl. Listrik No. 2 Medan* guna penyusunan skripsi yang berjudul: *"Hubungan Antara Manajemen Diri Dengan Prestasi Kerja Pada Agen Asuransi Unit Desciple Of Decilpline (DOD) Prudential Medan"*

Perlu kami jelaskan bahwa penelitian dimaksud adalah semata-mata untuk tulisan ilmiah dan penyusunan skripsi, yang merupakan salah satu syarat bagi mahasiswa tersebut untuk mengikuti ujian Sarjana Psikologi pada Fakultas Psikologi Universitas Medan Area.

Sehubungan dengan hal tersebut kami mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan dan Surat Keterangan yang menyatakan bahwa mahasiswa tersebut telah selesai melaksanakan pengambilan data di Kantor yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.



Wakil Dekan Bidang Akademik,

Zuhdi Budiman, S.Psi. M.PSI

Tembusan :
- Mahasiswa Yhs



PT PRUDENTIAL LIFE ASSURANCE
PRUDENTIAL SALES OFFICE MEDAN

Jl. Listirk No.02 Gedung Selecta Lantai II Telp. (061) 4511288,

Email: customer.ind@prudential.co.id

MEDAN – INDONESIA

SURAT KETERANGAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Nomor : 249/A/PCA-DOD/II/2013

Yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan Unit Disciple of Discipline (DOD) Prudential Medan, Kecamatan Kota, Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Juita Sipayung
NPM : 09.860.0032
Program Studi : Ilmu Psikologi
Fakultas : Psikologi
Universitas/ Institut : Universitas Medan Area

benar telah melaksanakan penelitian/pengambilan data di Unit Disciple of Discipline (DOD) Prudential Medan, pada tanggal 06 September 2013, guna keperluan penyusunan skripsi dengan judul “ **Hubungan Antara Manajemen Diri dengan Prestasi Kerja pada Agen Asuransi Unit Disciple of Discipline (DOD) Prudential Medan**”, sesuai dengan surat Dekan Fakultas Psikologi Universitas Medan Area, Nomor : 1271/FO/PP/2013 tanggal 04 September 2013.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 06 September 2013

