

## DAFTAR PUSTAKA

- Afiff. 1993. Psikologi Penjualan. Bandung : Angkasa.
- Anoraga, P. 2001. Psikologi Kerja. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Anoraga, P. dan Widiyanti. 1993. Psikologi Dalam Perusahaan. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Arikunto, S. 1990. Manajemen Penelitian. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- As'ad, M. 1987. Psikologi Industri dan Organisasi. Seri Ilmu Sumber Daya Manusia. (Edisi Revisi). Yogyakarta : Liberty.
- Ayu, L. 1991. Hubungan Konsep Diri dengan Tingkat Kecemasan Remaja. Skripsi. (tidak diterbitkan). Medan : Fakultas Psikologi UMA.
- Azwar, S. 1992. Reliabilitas dan Validitas. Seri Pengukuran Psikologi. Yogyakarta : Sigma Alpha.
- Baduara. 1984. Salesmanship. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Jakarta : Radar Jaya Offset.
- Chaplin, J. P. 1975. Kamus Lengkap Psikologi. Jakarta : CV. Rajawali.
- Daradjat. 1988. Kesehatan Mental. Jakarta : Gunung Agung.
- Endang, S. 1991. Psikologi Industri dan Sosial. Jakarta : Dunia Pustaka Jaya.
- Gunarsa, S. 1995. Psikologi Untuk Keluarga. Jakarta : BPK. Gunung Mulia.
- Gower, C. H & Lidstone, J. 1983. How to Receive and Select Successful Salesman. - Manchester. : Gower Publish & Co.
- Hadi, S. 1991. Metodologi Penelitian. Jilid 2. Yogyakarta : Andi Offset.
- IPPM. 1977. Teknik Menjual yang Efektif. Jakarta : IPPM.
- Karo-karo, R. 1996. Hubungan antara Stres Kerja dengan Motif Berprestasi pada Karyawan Pabrik PTP. V. Sei Silau Kisaran. Skripsi (tidak diterbitkan). Medan : Fakultas Psikologi UMA.

- Kotler. 1980. Marketing Management. 5<sup>th</sup> Ed. New Jersey : Prentice Hall. Inc.
- Mangkunegara, AAAP. 1988. Perilaku Konsumen. Cetakan Pertama. Bandung : Eresco.
- Manullang. 1981. Manajemen Personalia. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Marcacio, T. M. 1985. Incentive to Sell Your Sales Team. *Personel Journal*. Vol. 64 (1) p. 45 – 47.
- Martaniah, . M. 1982. Studi Perbandingan Motif Sosial diantara Siswa Pribumi dan Non Pribumi di Daerah Jawa Tengah. Disertasi. Yogyakarta : Fakultas Psikologi : Universitas Gadjah Mada.
- McClelland, D. C. 1967. The Achievement Society. New York : Apletion Century Crafts, Inc.
- Munandar, A. S. 1987. Studi tentang Indeks Motivasi dari Pramuniaga Suatu Perusahaan Jasa di Jakarta. Dalam Kongres Ilmu Psikologi dan Ikatan Sarjana Psikologi.
- Murray dan Lindgren. 1984. Dimensi-dimensi Psikologi Sosial. Cetakan Pertama. Yogyakarta : Hanindita.
- Nasution. 1996. Hubungan Kemampuan Persuasif Salesman dengan Persepsi Nasabah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Asuransi AJB Bumiputera 1912 Cabang Medan Kesawan. Skripsi (tidak diterbitkan). Medan : Fakultas Psikologi UMA.
- Patrick, F. 1988. Manajemen Penjualan. Jakarta : PT. Gramedia.
- Sari, K. 2000. Hubungan antara Motif Berprestasi dengan Pencapaian Target Penjualan pada Wiraniaga yang Menggunakan Metode Penjualan Langsung di PT. TREND Medan. Skripsi (tidak diterbitkan). Medan : Fakultas Psikologi UMA.
- Sigit, S. 1987. Marketing Praktis. Yogyakarta : Liberty.
- Simatupang, A. 2003. Perbedaan Motif Berprestasi antara Pegawai Negeri Departemen Tenaga Kerja BP2TKI dengan Pegawai Swasta PT. Everbright Battery Factory Medan. Skripsi (tidak diterbitkan) Medan : Fakultas Psikologi UMA.

- Sinaga, R. 1998. Hubungan antara Sikap Machiavellian dengan Prestasi Menjual Para Sales Otomotif pada Perusahaan PT. Capella Medan. Skripsi (tidak diterbitkan). Medan : Fakultas Psikologi UMA.
- Singarimbun, M. dan Efendi, S. 1989. Metode Penelitian Survei. Jakarta : LP3ES.
- Siregar, A. S. 1995. Hubungan antara Persepsi Terhadap Pengembangan Karir dengan Motif Berprestasi pada Karyawan PT. Asuransi Jiwasraya Medan. Skripsi (tidak diterbitkan). Medan : Fakultas Psikologi UMA.
- Sumadi, S. 1983. Metodologi Penelitian. Jakarta : Penerbit CV. Rajawali.
- Suryani. 1993. Pelayanan Nasabah. Medan : Politeknik USU.
- Wahyuni. 1991. Hubungan Motif berprestasi dengan Prestasi Kerja di PT. Metbelosa Jakarta. Ringkasan Skripsi. Medan : Fakultas Psikologi UMA.
- Warta Ekonomi. 1993. Majalah Mingguan Serbuan Asuransi Asing. Jakarta : Berita Ekonomi dan Bisnis No. 22/IV/26 Oktober 2003.
- Wendel, R. F. dan Gorman, W. 1988. Selling. 3<sup>ed</sup> New York : Random House Business Division.
- Wexley, K. N. dan Yukl, G. A. 1977. Perilaku Organisasi dan Psikologi Personalia. Penerjemah : Shobaruddin, M. Jakarta : Bina Aksara.
- Winardi. 1993. Azas-azas Marketing. Bandung : CV. Mandarmaju.

### DATA IDENTITAS DIRI

Nama :  
 Alamat :  
 Jenis Kelamin :  
 Usia :  
 Tingkat pendidikan :  
 Masa kerja di perusahaan : Bulan

### PETUNJUK PENGISIAN ANGKET

Di bawah ini terdapat sejumlah pernyataan, masing-masing pernyataan terdiri dari empat pilihan dari sangat setuju hingga sangat tidak setuju. Tugas saudara adalah memilih salah satu jawaban yang sesuai dengan pendapat saudara. Berilah tanda silang ( X ) pada jawaban yang saudara pilih.

Contoh : “ Saya suka nonton televisi “  YA  TIDAK

Jika pernyataan tidak sesuai dengan pendapat saudara, maka saudara tetap diharuskan untuk memilih salah satunya. Disini tidak ada penilaian benar atau salah, selama saudara memilih pernyataan yang betul-betul sesuai dengan keadaan dan keyakinan saudara. Jawablah pernyataan tersebut jangan sampai ada yang terlewati atau kosong.

NO.	URAIAN PERNYATAAN	YA	TIDAK
1	Akhir-akhir ini saya jadi susah tidur bila mengingat pekerjaan di kantor.		
2	Saya sering keluar malam untuk melupakan beban pekerjaan saya.		
3	Walaupun banyak yang harus saya kerjakan, saya tetap dapat tidur dengan nyenyak.		
4	Karena sering memikirkan pekerjaan, saya sering mengalami mimpi buruk.		
5	Pekerjaan kantor yang menumpuk membuat saya tidak tenang.		
6	Saya selalu yakin dapat memenuhi target penjualan setiap bulan.		
7	Belakangan ini saya sering merasa khawatir dengan perkembangan karier saya di perusahaan ini.		
8	Rasanya saya tidak kewalahan untuk memenuhi target penjualan yang ditetapkan.		
9	Emosi saya mudah memuncak walaupun hanya menghadapi masalah yang sepele.		
10	Jumlah penjualan saya selalu memuaskan.		
11	Saya benar-benar merasa tertekan dengan pekerjaan ini.		
12	Walaupun sedang sibuk, saya tetap tenang dalam bekerja.		
13	Saya senang bila atasan meminta laporan hasil kerja saya.		
14	Akhir-akhir ini saya bingung harus mempromosikan produk kemana.		
15	Pertemuan dengan atasan memberi saya kesempatan untuk mengeluarkan pendapat dan ide saya.		
16	Target penjualan yang ditetapkan perusahaan selalu menghantui pikiran saya.		
17	Saya tidak merasa tegang saat atasan meminta laporan hasil penjualan.		
18	Saya malas ke kantor bila ada jadwal pertemuan dengan atasan.		
19	Nafsu makan saya tidak terpengaruh, walaupun jumlah penjualan belum maksimal.		
20	Akhir-akhir ini badan saya terasa ngilu bila mau ke kantor.		
21	Saya tidak mudah lelah saat harus mengunjungi semua konsumen saya.		
22	Saya merasa mau muntah melihat jumlah target penjualan yang ditetapkan perusahaan saat ini.		
23	Setiap akan melakukan promosi, perut saya pasti terasa mual.		
24	Keringat dingin saya langsung keluar bila atasan memanggil saya.		

25	Akhir-akhir ini saya mudah berkeringat bila menghadapi suatu permasalahan.		
26	Belakangan ini saya mudah mengeluarkan keringat dingin saat duduk di meja kerja saya.		
27	Akhir-akhir ini saya mudah lelah, sehingga banyak pekerjaan tidak dapat saya selesaikan tepat waktu.		
28	Kepala saya langsung pusing bila mengingat target penjualan.		
29	Kondisi kerja saat ini membuat saya cepat lelah.		
30	Rasanya jantung saya berdebar-debar setiap ada pertemuan yang membicarakan target penjualan.		
31	Pekerjaan ini sering membuat jantung saya berdetak sangat kencang jika menjelang akhir bulan.		





# UNIVERSITAS MEDAN AREA FAKULTAS PSIKOLOGI

JALAN KOLAM NOMOR 1 MEDAN ESTATE

TELEPON 7366878, 7366998, 7366781, 7364348, PSWT. 107 FAX. 7360168 MEDAN 20223  
E-mail : uma001@indosat.net.id

Nomor : 125 /FO/PP/2004

Medan, 01 Agustus 2004

Lampiran :-

Hal : Pengambilan Data

Kepada : Yth. Saudara Pimpinan  
PT. INDO PRIMA ABADI  
Capital Building Lt. III A  
Jalan Putri Hijau No. 1 A  
di-  
Tempat

Dengan hormat,

Bersama ini kami mohon kesediaan Saudara untuk memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami :

Nama	: Putri Kumalasari
NPM	: 99.860.0138
Program Study	: Ilmu Psikologi
Fakultas	: Psikologi

Untuk melaksanakan pengambilan data pada PT. INDO PRIMA ABADI Medan

Guna penyusunan skripsi mahasiswa yang berjudul : **"Hubungan Antara Motif Berprestasi Dengan Kecemasan Dalam Pemenuhan Target Penjualan Pada Marketing di PT. INDO PRIMA ABADI Medan."**

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

Dan kami mohon kiranya dapat diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan dan surat keterangan yang menyatakan bahwa mahasiswa tersebut telah selesai melaksanakan pengambilan data pada lembaga yang Saudara pimpin.

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

Pembantu Dekan I,  
  
Nurmaida Irawani Siregar, S.Psi, M.Si.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

1. Pembantu Rektor I UMA



## SURAT KETERANGAN

No : 021/GA-IPA/VIII-04

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Putri Kumalasari

No. Stambuk : 99.860.0138

Benar telah selesai melakukan riset di PT. Indo Prima Abadi Medan. Adapun judul dari riset tersebut adalah **“Hubungan Motif Berprestasi dengan Kecemasan dalam Pemenuhan Target Penjualan pada Marketing PT. Indo Prima Abadi Medan”**.

Demikianlah surat keterangan ini diperbuat, semoga dapat bermanfaat. Terima kasih.

Medan, 09 Agustus 2004

PT. INDO PRIMA ABADI



Hari Suryadi, ST

General Affair Manager