

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, A. 1991. Psikologi Sosial. Edisi Revisi. Jakarta. Penerbit. Rineka Cipta.
- Arikunto, S. 1998. Prosedur Penelitian. Jakarta : Rineka Cipta.
- As'ad, M. 1987 Psikologi Industri. Seri Ilmu Sumber Daya Manusia. Edisi keempat. Cetakan pertama. Yogyakarta : Liberty.
- Azwar, S. 1986. Reliabilitas dan Validitas. Yogyakarta : Liberty
- Desdaneri.2001. Perbedaan Motif Berafiliasi Pada Remaja dari Keluarga Besar dan Kecil siswa-siswi SMU Krakatau Medan : Skripsi (tidak diterbitkan). Universitas Medan Area.
- Elita, D. 1998. Shift Kerja, Faktor Individu, Dengan Persepsi Terhadap Lingkungan Kerja Fisik Hubungannya dengan Produktivitas Tenaga Kerja. Intisari Tesis (Tidak Diterbitkan) Yogyakarta : Program Pasca Sarjana UGM.
- Erika, R. 1991. Hubungan Antara Motivasi kerja Dengan Produktivitas Kerja Pegawai Negri Sipil Di Sekretariat Wilayah Daerah TK I Provinsi Jawa Barat. Intisari Tesis (Tidak Diterbitkan) Bandung : Program Pasca Sarjana Unpad.
- Gerungan. 1987. Psikologi Sosial. Penerbit PT. Eresco.
- Hadi, S. 2002 Metode Research. Jilid 2. Yogyakarta : Andi.
- Himan, F. 1983. Pengaruh motif berafiliasi terhadap produktivitas kerja Tenaga-Tenaga "Sales" Di PT. Unilever Indonesia Depot Bandung. Intisari Skripsi Sarjana (tidak diterbitkan) Yogyakarta : Fak Psi UGM.
- Isusilaningtyas, E. 1991. Hubungan Antara Kesesuaian Aspirasi Kerja Dan Pekerjaan Yang Ditekuni Dengan Produktivitas Kerja. Intisari Skripsi Sarjana Yogyakarta : Fak Psi UGM.
- Kurnia, S. 2000. Hubungan Antara Motif Berprestasi Dengan Pencapaian Target Penjualan Pada Wiraniaga yang Menggunakan Metode Penjualan Langsung Di PT. Trend Medan. Skripsi : (Tidak Diterbitkan) Universitas Medan Area.
- Kotler, P. 1985. Manajemen Pemasaran. Jakarta . Penerbit Erlangga.

Nurlela, 2003. Hubungan Antara Need for Affiliation, Need for Intraception, End Need for Nurturance dengan Pemberian Asuhan Keperawat Pada Perawat Di R.S.U Haji Adam Malik Medan : Skripsi (Tidak Diterbitkan) Universitas Medan Area.

Setyawati, E. 1998. Pengaruh motif berafiliasi terhadap produktivitas kerja Tenaga-Tenaga "Sales" Di PT. Avon Indonesia Cabang Yogyakarta. Intisari Skripsi Sarjana (tidak diterbitkan) Yogyakarta : Fak Psi Proklamasi.

Sulistiyani, A.T dan Rosidah. 2003. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jember : Graha Ilmu.

Surya Brata, S. 1972. Psikologi kepribadian. Jakarta : PT. Rajawali.

Sumarsono Sonny. 2003. Ekonomi Manajemen SDM dan Ketenagakerjaan. Jember : Graha Ilmu.

Sutamto. 1977. Teknik Menjual Barang : Balai Aksara.

Stenton, W. J. 1991. Fundamental of Marketing. Seventh Edition, Jilid 2, Jakarta : Penerbit Erlangga.

Swastha, B. 1993 Manajemen Penjualan. Edisi Ketiga. Yogyakarta : BPEE.

Walgito, B. 1989. Pengantar Psikologi Umum. Yogyakarta : Penerbit Andi Offset.

Wexley, Kenneth dan Yulk, Gary A, 1977. Prilaku Organisasi dan Psikologi Personalia, Jakarta : Bina Aksara.

Winardi. 1988. Manajemen Pemasaran Dua. Bandung : Tarsito.

DATA IDENTITAS DIRI

Isilah data-data berikut ini sesuai dengan keadaan diri saudara :

Nama :
 Tanggal lahir/Usia :
 Pendidikan terakhir :
 Jenis kelamin :
 Anda bekerja pada perusahaan ini sejak tanggal Bulan Tahun
 Rata-rata pelanggan anda Orang/tiga bulanan
 Rata-rata jumlah produk Luxindo yang dapat anda jual Buah/tiga bulanan

Petunjuk Pengisian

Dibawah ini terdapat sejumlah pernyataan yang perlu dijawab sesuai dengan pendapat dan perasaan saudara. Pada setiap pernyataan terdapat 4 (empat) kemungkinan jawaban.

Saudara diminta untuk memberikan hanya satu jawaban terhadap setiap pernyataan dengan memberikan tanda silang (X) pada :

- SS : Apabila sangat setuju
- S : Apabila setuju
- TS : Apabila tidak setuju
- STS : Apabila sangat tidak setuju

Semua pendapat saudara benar, sehingga hendaknya saudara memberikan pendapat pada setiap pernyataan. Jangan ada yang tidak dijawab, dan saya mengharapkan jawaban yang sesuai dengan diri saudara sendiri. Terima kasih atas bantuan saudara.

SELAMAT BEKERJA

No.	Butir Pernyataan	Pilihan			
1	Saya banyak mendapat pelanggan dengan cara bekerja sama dengan sesama tenaga <i>sales</i> .	SS	S	TS	STS
2	Saya tidak akan meninggalkan teman yang sedang sedih seorang diri.	SS	S	TS	STS
3	Saya tidak akan minta dukungan keluarga dan teman, yang berkaitan dengan pekerjaan saya sebagai tenaga <i>sales</i> .	SS	S	TS	STS
4	Jika hanya untuk menyenangkan hati teman, saya malas untuk melakukannya.	SS	S	TS	STS
5	Jika tidak ada untungnya bagi saya, maka saya tidak akan menjalin hubungan dengan seseorang.	SS	S	TS	STS
6	Dalam bergaul, saya tidak memandang siapa orangnya.	SS	S	TS	STS
7	Dalam sebuah kelompok, harus ada yang menjadi pemimpin walaupun bukan saya orangnya.	SS	S	TS	STS
8	Jika masukan dari teman tidak menguntungkan, maka saya tidak akan melaksanakannya.	SS	S	TS	STS
9	Saya akan minta pendapat teman saya setiap memasarkan produk-produk perusahaan.	SS	S	TS	STS
10	Saya sering tidak merasa nyaman, jika saya tidak dapat memasarkan produk-produk perusahaan dengan lancar/cepat, sementara teman saya dapat melakukannya dengan cepat.	SS	S	TS	STS
11	Saya kurang suka mendengarkan keluhan teman, karena kepala saya jadi pusing.	SS	S	TS	STS
12	Saya bersedia mendengarkan keluhan yang disampaikan teman.	SS	S	TS	STS
13	Saya yakin bahwa pergaulan yang luas akan banyak menguntungkan.	SS	S	TS	STS
14	Saya akan menerima pendapat teman, meskipun orangnya lebih muda.	SS	S	TS	STS
15	Saya merasa bahwa semakin banyak teman, maka uang keluar semakin banyak.	SS	S	TS	STS

16	Dalam sebuah kelompok, saya ingin sayalah yang menjadi pimpinannya.	SS	S	TS	STS
17	Saya suka mengerjakan apa yang disarankan teman dalam bekerja.	SS	S	TS	STS
18	Selama saya berteman dengan teman seprofesi, saya mendapatkan banyak masukan mengenai kekurangan yang saya miliki dalam memasarkan produk perusahaan.	SS	S	TS	STS
19	Saya merasa bahwa semakin banyak teman, maka masalah semakin banyak.	SS	S	TS	STS
20	Jika teman sedang bersedih, saya suka menghibur.	SS	S	TS	STS
21	Saya suka berhubungan dengan siapa saja.	SS	S	TS	STS
22	Saya akan menghormati pimpinan/atasan saya.	SS	S	TS	STS
23	Saya tidak begitu peduli dengan masalah yang dihadapi teman-teman.	SS	S	TS	STS
24	Saya hanya suka berhubungan dengan orang yang saya kenal saja.	SS	S	TS	STS
25	Saya akan bekerja menurut kemampuan saya.	SS	S	TS	STS
26	Saya akan minta bimbingan supervisor saya, apabila mengalami kesulitan dalam memasarkan produk-produk perusahaan.	SS	S	TS	STS
27	Sesama teman, kami saling membutuhkan.	SS	S	TS	STS
28	Anggota yang lebih muda sebaiknya tidak menyampaikan pendapatnya dalam pertemuan.	SS	S	TS	STS
29	Saya sering tidak menyadari kemampuan yang saya miliki.	SS	S	TS	STS
30	Saya tidak pernah merasa kesulitan dalam memasarkan produk-produk perusahaan.	SS	S	TS	STS
31	Saya tidak begitu membutuhkan teman-teman.	SS	S	TS	STS
32	Saya lebih suka bekerja bersama teman-teman daripada sendiri	SS	S	TS	STS

33	Saya berusaha menjaga sikap jika bertemu dengan pimpinan.	SS	S	TS	STS
34	Saya lebih suka sendiri daripada bersama teman-teman saat bertugas.	SS	S	TS	STS
35	Saya akan bersikap biasa saja terhadap pimpinan/atasan saya.	SS	S	TS	STS
36	Saya lebih suka dengan cara saya sendiri, daripada mengikuti kebiasaan teman-teman.	SS	S	TS	STS
37	Saya mencoba mengikuti apa yang menjadi kebiasaan teman-teman.	SS	S	TS	STS
38	Saya suka berteman dengan siapa saja, karena dengan hal itu memudahkan saya memasarkan suatu produk perusahaan.	SS	S	TS	STS
39	Dalam bergaul, saya suka menjaga perasaan teman.	SS	S	TS	STS
40	Saya tidak akan bersaing dengan tenaga <i>sales</i> yang lain dalam memasarkan suatu produk perusahaan.	SS	S	TS	STS
41	Saya lebih suka mengajak teman jika ingin berpergian.	SS	S	TS	STS
42	Jika teman-teman tidak menjaga perasaan saya, maka sayapun tidak peduli dengan perasaan teman-teman.	SS	S	TS	STS
43	Saya lebih suka sendirian jika hendak berpergian.	SS	S	TS	STS
44	Saya langsung menegur terlebih dahulu jika bertemu dengan pimpinan saya.	SS	S	TS	STS
45	Saya berusaha untuk merubah cara pandang teman yang salah mengenai satu permasalahan.	SS	S	TS	STS
46	Dengan bersikap ramah kepada siapa saja, saya yakin urusan saya akan lancar.	SS	S	TS	STS
47	Saya akan berbuat sesuka hati saya dihadapan pimpinan.	SS	S	TS	STS
48	Saya tidak peduli dengan pandangan teman yang salah mengenai suatu permasalahan.	SS	S	TS	STS
49	Jika tujuan saya belum tercapai, saya enggan menunjukkan sikap ramah tamah.	SS	S	TS	STS

50	Saya tidak suka dengan sikap pimpinan oleh karena itu saya akan menghindar bila bertemu.	SS	S	TS	STS
51	Jika teman membutuhkan bantuan saya, maka saya berusaha untuk membantunya.	SS	S	TS	STS
52	Saya memiliki banyak teman dari berbagai golongan.	SS	S	TS	STS
53	Saya kurang suka membantu teman, karena merekapun kurang peduli dengan saya.	SS	S	TS	STS
54	Saya lebih suka berteman dengan orang yang bersedia membantu saya.	SS	S	TS	STS
55	Menghargai pendapat orang adalah tindakan terpuji bagi saya.	SS	S	TS	STS
56	Jika orang yang berpengalaman memberi masukan, maka saya akan melakukannya tanpa pertimbangan.	SS	S	TS	STS
57	Jika saya tidak senang dengan seseorang, saya tidak dapat menerima pendapatnya.	SS	S	TS	STS
58	Saya akan menegur jika perbuatan teman ternyata salah.	SS	S	TS	STS
59	Saya tidak mudah dipengaruhi orang, meskipun orangnya lebih tua.	SS	S	TS	STS
60	Saya akan membiarkan saja perbuatan teman, walaupun saya tahu hal itu salah.	SS	S	TS	STS



SURAT KETERANGAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama : **Siska Khadijah Sihombing**
No.Stambuk : **00 860 0057**
Fakultas : **Psikologi Universitas Medan Area**

Adalah benar telah melakukan Penelitian (pengambilan data) di PT. LUXINDO RAYA terhitung tanggal 21-22 September 2004. Dengan judul penelitian: " Hubungan Antara Motif Berafiliasi Dengan Produktifitas Kerja Tenaga Sales Pada PT. LUXINDO RAYA MEDAN ". Demikianlah Surat Pernyataan ini kami buat dengan benar, agar dapat digunakan sebaik-baiknya.

Hormat Saya,



Elman Simangunsong
Pimpinan