

ABSTRAK

Salah satu divisi yang hampir selalu ada dalam sebuah perusahaan adalah divisi penjualan. Karyawan yang bekerja dalam divisi itu disebut *sales person*. *Sales person* merupakan salah satu kunci dan aset penting dari kesuksesan dan kelancaran sebuah perusahaan. Dalam pekerjaannya, *sales person* memiliki banyak tantangan yang muncul baik dari dalam maupun dari luar diri individu. Tantangan-tantangan yang muncul dan terjadi secara terus menerus dapat mengakibatkan individu mengalami *stress* dalam pekerjaannya. Dalam kondisi tersebut individu diharapkan memiliki keyakinan diri untuk mampu dalam mengurangi, menghindari, dan mengelola stres yang terjadi. Hal itu disebut juga dengan *stress management self-efficacy*. Salah satu faktor yang diduga berhubungan dengan tingkat *stress management self-efficacy* individu adalah faktor kepribadian *extraversion*.

Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui hubungan antara kepribadian *extraversion* dan *stress management self-efficacy* pada *sales person* di Surabaya Barat. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan desain korelasional. Alat pengumpul data pada penelitian ini berupa kuesioner skala kepribadian *extraversion* dan skala *stress management self-efficacy*. Subyek penelitian adalah *sales person* di Surabaya Barat baik pria maupun wanita dan minimal sudah melewati masa percobaan kerja selama 3 bulan. Jumlah sampel pada penelitian ini adalah 100 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *incidental sampling*. Hasil penelitian dianalisis dengan menggunakan *Pearson Product Moment* dengan bantuan komputerisasi program R.2.11.0.

Hasil penelitian menunjukkan adanya hubungan positif antara kepribadian *extraversion* dan *stress management self-efficacy* pada *sales person* di Surabaya Barat dengan tingkat korelasi sedang (Bungin, 2001) ($r = 0,39$; $p\text{-value} < 0,05$). Sumbangan efektif kepribadian *extraversion* terhadap *stress management self-efficacy* subyek adalah sebesar 15,33%. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semakin ekstrovert, maka semakin tinggi pula *stress management self-efficacy* seseorang. Sebaliknya semakin introvert, maka semakin rendah *stress management self-efficacy* seseorang. Akibat tingkat korelasi yang sedang, maka peneliti menduga adanya faktor lain yang turut mempengaruhi *SMSE* individu, antara lain: jenis kelamin, status pernikahan, keikutsertaan dalam suatu perkumpulan atau organisasi, dan lama bekerja, dimana pada penelitian ini topik-topik tersebut belum dijelaskan secara mendalam sehingga dapat dikembangkan dalam penelitian selanjutnya.

Melihat adanya hubungan positif antara kepribadian *extraversion* dan *SMSE*, maka peneliti menyarankan pada *sales person* untuk memperhatikan dan meningkatkan variabel-variabel yang berkaitan dengan *stress management self-efficacy*. Sedangkan untuk perusahaan, peneliti menyarankan untuk lebih memperhatikan hal-hal yang menjadi bahan masukan dan pertimbangan dalam melakukan pengembangan *stress management self-efficacy* pada *sales person*.

Kata kunci: kepribadian *extraversion*, *stress management self-efficacy*, *sales person*

ABSTRACT

One division that is almost always present in any company is the sales division. Employees who work in the division are called sales person. They are one of the important keys of the smooth running of a company. In his work, a sales person has a lot of challenges that arise both from inside and outside the individual. The challenges that occur continuously can lead to individuals experiencing stress at work. In these conditions, those individuals are expected to have the confidence to be able to reduce, avoid, and manage the stress that occurs, which are called the Stress Management Self-Efficacy. One of the factors that are related to the level of Stress Management Self-Efficacy is an individual personality factor which is extraversion.

The purpose of this study was to determine the relationship between extraversion personality factor and stress management self-efficacy on sales persons in West Surabaya. This study is using quantitative research methods with a correlational design. To collect the data, extraversion personality scales and stress management self-efficacy scales are used. The subject in this study is the sales person in West Surabaya both men and women, with at least 3 months internship in sales division. The number of samples in this study were 100 people. The sampling technique used in this study is incidental sampling. The results were analyzed using Pearson Product Moment with the help of computerized R.2.11.0 program.

The result showed a positive relationship between extraversion personality and stress management self-efficacy of the sales person in West Surabaya with a moderate degree of correlation (Bungin, 2001) ($r = 0.39$, $p - \text{value} < 0,05$). Extraversion personality factor effectively contribute to stress management self-efficacy (SMSE) subjects amounted to 15.33%. Therefore, it can be concluded that the more extroverted, the higher level of a person's self-efficacy of stress management. On the contrary, the more introvert a person is, the lower level of a person's self-efficacy of stress management. Due to the moderate level of correlation, the researcher suspected that there are other factors also influencing the individual's SMSE, such as: gender, marital status, participation in an association or organization, and duration of work, which in this study these topics have not been deeply described. The researcher hopes that it can be developed in future studies.

Looking at the relationship between extraversion personality and SMSE, the researcher suggest the sales person to take notice and improve variables related to stress management self-efficacy. As for the companies, researcher advise to pay more attention to the things that becomes an input and consideration in the development of stress management self-efficacy sales person.

Keywords: *extraversion personality, stress management self-efficacy, sales person*