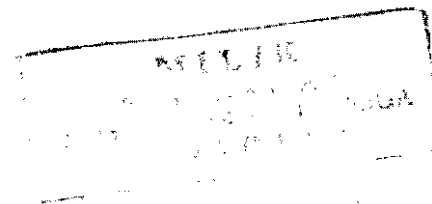


**PERBEDAAN KINERJA DISTRIBUTOR *MULTI LEVEL MARKETING*
LINI PERTAMA WANITA DITINJAU DARI
TINGKAT STRES DAN KEPERCAYAAN DIRI INDIVIDU**

SKRIPSI



OLEH :

Stephanie Yuanita Indrasari

NIM : 119510051

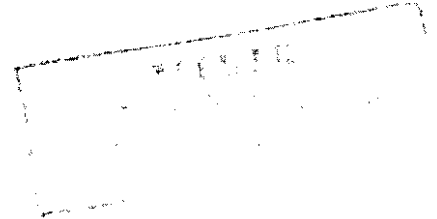
**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

Semester Gasal Tahun 1999 / 2000

**PERBEDAAN KINERJA DISTRIBUTOR *MULTI LEVEL MARKETING*
LINI PERTAMA WANITA DITINJAU DARI
TINGKAT STRES DAN KEPERCAYAAN DIRI INDIVIDU**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Psikologi**



OLEH :

Stephanie Yuanita Indrasari

NIM : 119510051

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA**

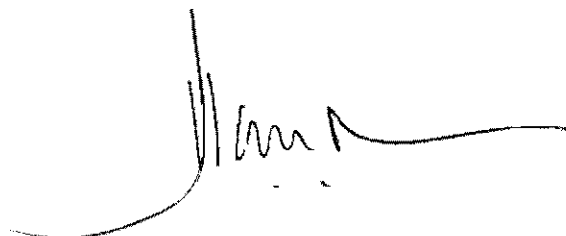
Semester Gasal Tahun 1999 / 2000

HALAMAN PERSETUJUAN

Surabaya, 29 Mei 2000

Menyetujui

Dosen Pembimbing Skripsi

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Seger Handoyo', with a long horizontal stroke extending to the right.

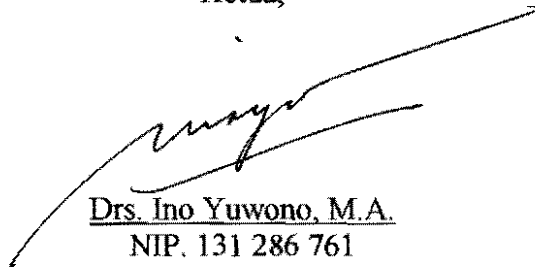
Drs. Seger Handoyo, M.Si.
NIP 131 967 668

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini telah dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji pada hari Rabu, 14 Juni 2000

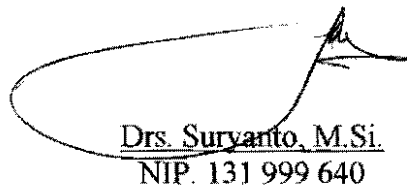
Dewan Penguji terdiri dari:

Ketua,



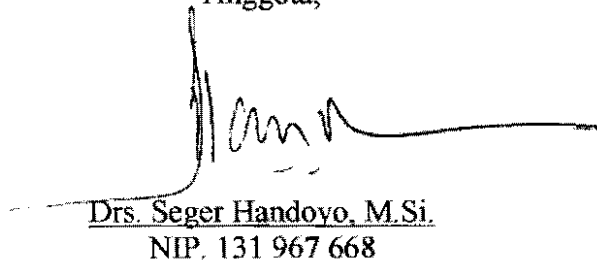
Drs. Ino Yuwono, M.A.
NIP. 131 286 761

Anggota,



Drs. Suryanto, M.Si.
NIP. 131 999 640

Anggota,



Drs. Seger Handoyo, M.Si.
NIP. 131 967 668

ABSTRAKSI

Stephanie Yuanita Indrasari, 119510051. Perbedaan Kinerja Distributor *Multi Level Marketing* Lini Pertama Wanita ditinjau dari Tingkat Stres Kerja dan Kepercayaan Diri Individu.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan kinerja distributor MLM lini pertama wanita ditinjau dari tingkat stres kerja dan kepercayaan diri individu.

Populasi penelitian ini adalah distributor DXN wanita. Adapun karakteristik sampelnya adalah wanita yang menjadi distributor DXN Indonesia, berpangkat lini pertama, melakukan penjualan produk dalam kurun waktu 3 bulan terakhir, melakukan tutup poin setiap 1 bulan dalam kurun waktu 3 bulan terakhir, dan belum memperoleh bonus tambahan diluar rabat penjualan produk. Pengambilan data dilakukan di DXN Indonesia cabang Jakarta. Jumlah responden yang diperoleh adalah 118 subjek. Dari 118 subjek yang layak dianalisis tersebut, terdapat 9 subjek berusia 17-25 tahun, 9 subjek berusia 26-35 tahun, 9 subjek berusia 36-45 tahun, 45 subjek berusia 46-55 tahun, dan 46 subjek berusia diatas 55 tahun. Ditinjau dari tingkat pendidikan, 73 subjek lulus pendidikan SMA, 9 subjek lulus pendidikan D-2, 27 subjek lulus pendidikan D-3 (Akademi), dan 9 subjek lulus pendidikan S-1. Bila dilihat dari lamanya bergabung dengan DXN, 82 subjek telah bergabung sejak tahun 1998 dan 36 subjek telah bergabung sejak tahun 1999.

Pengukuran terhadap variabel tingkat stres kerja dan kepercayaan diri individu menggunakan kuesioner yang masing-masing terdiri dari 40 aitem dan 50 aitem. Sedangkan data kinerja diperoleh dari laporan bulanan distributor yang diambil langsung melalui *upline* (distributor yang menjadi "atasan" individu tersebut).

Pengujian validitas dilakukan dengan korelasi *product moment Pearson*. Pada uji validitas dengan taraf signifikansi 0,05 diperoleh 10 aitem gugur dan 30 aitem lainnya sah pada kuesioner tingkat stres kerja sedangkan pada kuesioner kepercayaan diri individu terdapat 14 aitem gugur dan 36 aitem lainnya sah. Dengan menggunakan teknik analisis Alpha Cronbach, kuesioner tingkat stres kerja memiliki r_{tt} sebesar 0,6937 dan kuesioner kepercayaan diri individu memiliki r_{tt} sebesar 0,6347. Penghitungan validitas dan reliabilitas alat ukur menggunakan program SPSS for Windows Release 9.0.

Hasil analisis data dengan taraf signifikansi 0,05 menggunakan *two-way ANOVA* menunjukkan adanya perbedaan kinerja distributor MLM lini pertama wanita ditinjau dari kepercayaan diri ($F = 4,196$ dan $p = 0,043$). Hal ini berarti distributor yang memiliki kepercayaan diri tinggi mempunyai rata-rata kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan mereka yang kepercayaan dirinya rendah. Ditinjau dari tingkat stres kerja, analisis data menunjukkan tidak ada perbedaan kinerja distributor MLM lini pertama wanita ($F = 1,446$ dan $p = 0,232$), namun distributor yang memiliki tingkat stres kerja tinggi memiliki rata-rata kinerja lebih tinggi dibandingkan dengan yang stres kerjanya rendah. Analisis data berikutnya menunjukkan adanya interaksi antara tingkat stres kerja dan kepercayaan diri individu dengan kinerja distributor MLM lini pertama wanita ($F = 5,610$ dan $p = 0,020$). Rata-rata kinerja tertinggi terdapat pada distributor yang memiliki stres kerja rendah dan kepercayaan diri tinggi sedangkan rata-rata kinerja terendah terdapat pada distributor yang memiliki stres kerja dan kepercayaan diri rendah. Adapun sumbangan efektif dari variabel penelitian ditunjukkan dengan koefisien determinasi R^2 (*R squared*) sebesar 0,099. Hal ini berarti hanya 9,9% variansi dari variabel kinerja dapat dijelaskan oleh variabel stres kerja dan kepercayaan diri individu.