

ABSTRAK

Nurul Fitriandini (0900305). *Hubungan Kepribadian Ekstraversi dan Kemampuan Komunikasi Interpersonal dengan Prestasi Kerja Agen AJB Bumiputera 1912 Cabang Supratman Bandung*. Skripsi Jurusan Psikologi, FIP UPI Bandung (2013).

Baik buruknya kinerja perusahaan sangat ditentukan oleh hasil kerja yang ditunjukkan agen, karena agen merupakan ujung tombak perusahaan. Selama dua tahun terakhir, AJB Bumiputera 1912 Cabang Supratman telah mengalami penurunan dalam pencapaian prestasi yang dapat dikatakan bahwa kantor cabang ini mempunyai kinerja yang buruk. Banyak faktor yang mempengaruhi prestasi kerja agen asuransi diantaranya adalah kepribadian ekstraversi dan kemampuan komunikasi interpersonal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran kepribadian ekstraversi, kemampuan komunikasi interpersonal, prestasi kerja agen, serta hubungan antara kepribadian ekstraversi dan kemampuan komunikasi interpersonal dengan prestasi kerja agen AJB Bumiputera 1912 Cabang Supratman Bandung. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode penelitian deskriptif. Subjek penelitian terdiri dari 38 subjek yang merupakan agen AJB Bumiputera 1912 yang telah bekerja sebagai agen selama minimal satu tahun. Uji coba alat ukur dilakukan kepada 100 responden yang menghasilkan koefisien reliabilitas Alpha Cronbach kepribadian ekstraversi sebesar 0,793 dan 0,866 untuk kemampuan komunikasi interpersonal, sehingga kedua alat ukur tersebut dapat dikatakan mempunyai reliabilitas tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar agen termasuk dalam kategori kuat dalam kepribadian ekstraversi dan kategori sedang dalam komunikasi interpersonal dan prestasi kerja. Hasil analisis menunjukkan adanya hubungan positif antara kepribadian ekstraversi, kemampuan komunikasi interpersonal dengan prestasi kerja agen. Hubungan antara kepribadian ekstraversi dengan prestasi kerja agen tidak signifikan ($p > 0,05$). Sedangkan hubungan antara kemampuan komunikasi interpersonal dengan prestasi kerja agen lemah dan signifikan ($p < 0,05$). Sumbangan yang diberikan kepribadian ekstraversi sebesar 0,15% dan kemampuan komunikasi interpersonal sebesar 12,39% terhadap prestasi kerja. Dari hasil tersebut, diharapkan AJB Bumiputera 1912 dapat melakukan pelatihan guna meningkatkan kemampuan komunikasi interpersonal, pengembangan diri agen dan memerhatikan faktor-faktor penentu prestasi kerja lainnya dalam rangka meningkatkan prestasi kerja agen.

Kata Kunci: Kepribadian Ekstraversi, Kemampuan Komunikasi Interpersonal, Prestasi Kerja, Agen Asuransi

ABSTRACT

Nurul Fitriandini (0900305). *Relationship between Extraversion Personality and Interpersonal Communication Skills with Job Performance Agent Branch Supratman AJB Bumiputera 1912 Bandung*. Thesis Department of Psychology, FIP UPI Bandung (2013).

Good or bad performance is largely determined by the work that indicated agent, because the agent is spearheading the company. Over the last two years, AJB Bumiputera 1912 Supratman branch has experienced a decline in achievement can be said that this branch has poor performance. Many factors affect the performance of the insurance agent's personality such as extraversion and interpersonal communication skills. This study aims to describe the extraversion personality, interpersonal communication skills, agent performance, and the relationship between extraversion personality and interpersonal communication skills with job performance of agents AJB Bumiputera 1912 Branch Supratman Bandung. This study uses a quantitative approach and descriptive research methods. Research subjects consisted of 38 subjects who are agents of AJB Bumiputera 1912 who has worked as an agent for at least one year. Trials conducted to gauge the 100 respondents who produced Cronbach Alpha reliability coefficient for extraversion personality is 0.777 and 0.866 for interpersonal communication skills, so that both the measuring instrument can be said to have high reliability. The results showed that most of the agencies included in the strong category in extraversion personality and being in the category of interpersonal communication and job performance. Results of the analysis showed a positive relationship between extraversion personality, interpersonal communication skills with agency performance. The relationship between extraversion personality with agent performance is very weak and not significant ($p > 0,05$). Relationship between interpersonal communication skills with agent performance is weak and significant ($p < 0,05$). Donations from extraversion personality is 0,15% and 12,39% from interpersonal communication skills by on job performance. From these results, it is expected AJB Bumiputera 1912 to conduct training to improve interpersonal communication skills, self-development agency and notice the determinants of work performance of others in order to improve agent performance.

Keywords: Extraversion Personality, Interpersonal Communication Skill, Job Performance, Insurance Agents