

**PENGARUH EFIKASI DIRI TERHADAP KOMUNIKASI  
INTERPERSONAL PADA *SALES DEALER X*  
SEPEDA MOTOR DI PURWOKERTO**



**SKRIPSI**

**DEWI RAHMAWATI HANIVAH**

**1707010061**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO  
PURWOKERTO, 2021**

**PENGARUH EFIKASI DIRI TERHADAP KOMUNIKASI INTERPERSONAL  
PADA SALES DEALER X  
SEPEDA MOTOR DI PURWOKERTO**



**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan dalam Mencapai  
Derajat Sarjana S-1 Bidang Psikologi**

**DEWI RAHMAWATI HANIVAH  
1707010061**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO  
PURWOKERTO, 2021**

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH EFIKASI DIRI TERHADAP KOMUNIKASI  
INTERPERSONAL PADA SALES DEALER X SEPEDA MOTOR  
DI PURWOKERTO

Yang diajukan oleh :  
**Dewi Rahmawati Hanivah**  
1707010061

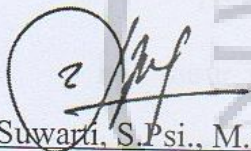
Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
Pada tanggal 03 Agustus 2021  
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Ketua,



Imam Faisal H. S.Psi., M.A.  
NIK. 2160740

Penguji I,



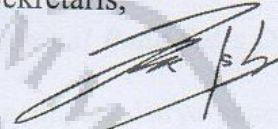
Suwanti, S.Psi., M.Si  
NIK. 2160236

Penguji III,



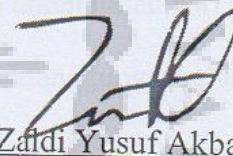
Dr. Ugung Dwi Ario Wibowo, S.Psi., M.Si  
NIK. 2160353

Sekretaris,



Imam Faisal H. S.Psi., M.A.  
NIK. 2160740

Penguji II,

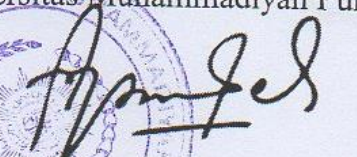


Zafdi Yusuf Akbar, S.Psi., M.Si  
NIK. 2160895

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi  
Universitas Muhammadiyah Purwokerto



  
Dr. Nur'aeni S.Psi., M.Si  
NIK. 2160205

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dewi Rahmawati Hanivah

Tempat/ Tanggal Lahir : Banyumas, 24 Juni 1999

NIM : 1707010061

Fakultas/ Jurusan : Psikologi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul: *“Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Komunikasi Interpersonal Pada Sales Dealer X Sepeda Motor di Purwokerto”* adalah asli bukan menjiplak karya penelitian lain. Kecuali dalam bentuk kutipan yang telah peneliti sebutkan sumbernya.

Demikian pernyataan ini saya buat dan apabila dikemudian hari ditemukan ada unsur penjiplakan, maka sedia bersedia mempertanggungjawabkan sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

Purwokerto, 23 Agustus 2021

Yang menyatakan,



Dewi Rahmawati Hanivah

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Bismillahirrahmannirrahim, Alhamdulillah Robbil'alamin, puji syukur kepada Allah SWT atas karunia dan kemudahan yang telah diberikan sehingga akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam selalu terlimpahkan kepada kehadiran Rasulullah Muhammad SAW. Karya kecil ini saya persembahkan kepada orang-orang yang saya cintai dan sayangi :*

*Untuk kedua orangtua saya Bapak Astam Slamet Raharjo dan Ibu Endang Sulistiawati yang dengan ikhlas mengorbankan harta, waktu dan tenaganya dalam mendampingi saya menyelesaikan study ini. Terima kasih atas doa dan selalu menjadi motivatorku untuk mencari ilmu serta menjadi anak terbaik. Kakak saya Desi Rahmawati Hakim yang telah memberikan semangat dan nasihat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.*

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat ALLAH SWT atas limpahan rahmat, nikmat dan karunianya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Segala kebaikan, shalawat, serta rahmat dan salam selalu terlimpahkan kepada junjungan Nabi kita Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat dan semua pengikutnya.

Syukur alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *“Pengaruh Efikasi Diri Terhadap Komunikasi Interpersonal Pada Sales Dealer X Sepeda Motor di Purwokerto”* sebagai syarat mencapai gelar Sarjana Psikologi Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis dengan segala ketulusan hati menyampaikan terimakasih kepada:

1. Dr. Nur'aeni S.Psi., M.Si. selaku Dekan Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
2. Imam Faisal Hamzah. S.Psi., M.A selaku Wakil Dekan Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Purwokerto dan dosen pembimbing akademik yang telah memberikan bimbingan dan arahnya selama peneliti menempuh pendidikan di Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
3. Dr. Ugung Dwi Ario Wibowo, M.Si. selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan, ilmu, nasihat, semangat, dan kesabaran dalam telah diberikan oleh bapak selama proses bimbingan.

4. Seluruh Dosen Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Purwokerto yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi kami semua.
5. Seluruh staff Tata Usaha Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Purwokerto yang telah membantu dalam hal administrasi peneliti.
6. Seluruh *sales dealer* di Purwokerto yang telah meluangkan waktunya untuk membantu proses penelitian.
7. Orangtua dan kakak atas dukungan dan doa yang luar biasa selama pengerjaan skripsi.
8. Wahyudi yang selalu mendukung, memberikan semangat selama ini dalam pengerjaan skripsi.
9. Sepupu saya Adeta dan Ica yang telah mendukung, membantu dan menemani saya dalam proses pengumpulan data skripsi.
10. Sahabat saya Aji dan Hana yang telah memberikan semangat, bantuan dan dukungan dalam proses pengerjaan skripsi.
11. Teman saya Nitya, Thifa, Puspita Ayu, Teh Euis, Nadia Dwi yang telah banyak membantu dan memberikan semangat selama mengerjakan skripsi.

12. Teman-teman bimbingan Yanuar, Puspita Ayu, Febry, Indri, Nur Risma, Maul, Khusnul, Yunita, dan Ezri atas *support* dan teman diskusi tukar pikiran selama proses pengerjaan skripsi ini.

13. Teman-teman kelas B angkatan 2017 yang telah sama-sama berjuang selama empat tahun, terima kasih atas dukungan dan semangat selama pengerjaan skripsi ini.

Purwokerto, 23 Agustus 2021

Penulis,



Dewi Rahmawati Hanivah  
NIM. 1707010061

# **PENGARUH EFIKASI DIRI TERHADAP KOMUNIKASI INTERPERSONAL PADA SALES DEALER X SEPEDA MOTOR DI PURWOKERTO**

Dewi Rahmawati Hanivah

## **ABSTRAK**

Menjadi seorang *sales*, selain penampilan yang menarik, mereka juga dituntut untuk bisa mempromosikan atau menawarkan produk yang mereka jual demi tercapainya target. Seorang *sales* harus bisa memikat pelanggan melalui *skill* komunikasi yang dilakukan saat promosi tersebut agar pelanggan tertarik dengan produk yang dijual. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh efikasi diri terhadap komunikasi interpersonal pada *sales dealer* sepeda motor x di Purwokerto. Responden penelitian adalah *sales dealer* sepeda motor di Purwokerto dengan jumlah responden sebanyak 100 *sales* yang tersebar di *dealer* sepeda motor Purwokerto.

Metode pengumpulan data menggunakan skala efikasi diri dan skala komunikasi interpersonal. Uji reliabilitas menggunakan *alpha cronbach* dan uji validitas menggunakan *product moment* dengan  $N=30$  diperoleh  $r$  tabel 0,361. Pada skala efikasi diri, validitas bergerak dari  $r=0,130$  sampai  $r=0,606$  sehingga terdapat 27 item valid dengan reliabilitas 0,742. Skala komunikasi interpersonal, validitas bergerak dari  $r=-0,049$  sampai  $r=0,656$  dengan reliabilitas 0,739.

Hasil analisis data ditemukan adanya pengaruh efikasi diri terhadap komunikasi interpersonal pada *sales dealer* sepeda motor x di Purwokerto dengan nilai  $F_{hitung} = 35,616$  dengan probabilitas  $\text{sig} (p) = 0,000$  ( $p < 0,05$ ) dengan nilai  $T_{hitung}$  sebesar 5,968 dengan probabilitas  $\text{sig} (p) = 0,000$  ( $p < 0,05$ ) sehingga hipotesis dapat diterima yaitu terdapat pengaruh signifikan efikasi diri terhadap komunikasi interpersonal. Pada nilai  $R_{square}$  menunjukkan nilai 0,267 yang berarti efikasi diri memberikan kontribusi efektif sebesar 26,7 % terhadap komunikasi interpersonal sedangkan 74,3% ditentukan oleh faktor lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

**Kata Kunci : Efikasi Diri, Komunikasi Interpersonal, Sales Sepeda Motor**

# **THE EFFECT OF SELF-EFFICACY ON INTERPERSONAL COMMUNICATION ON MOTORCYCLE X DEALER SALES IN PURWOKERTO**

Dewi Rahmawati Hanivah

## **ABSTRACT**

*Being a salesperson, in addition to an attractive appearance, they are also required to be able to promote or offer the products they sell in order to achieve the target. A salesperson must be able to attract customers through the communication skills carried out during the promotion so that customers are interested in the products being sold. This study aims to determine the effect of self-efficacy on interpersonal communication at motorcycle sales dealer x in Purwokerto. Research respondents are motorcycle dealer sales in Purwokerto with a total of 100 sales respondents spread across Purwokerto motorcycle dealers.*

*Methods of data collection using a scale of self-efficacy and interpersonal communication scale. Reliability test using Cronbach alpha and validity test using product moment with  $N=30$  obtained  $r$  table 0.361. On the self-efficacy scale, the validity moves from  $r=0.130$  to  $r=0.606$  so that there are 27 valid items with a reliability of 0.742. Interpersonal communication scale, the validity of moving from  $r = -0.049$  to  $r = 0.656$  with a reliability of 0.739.*

*The results of data analysis found that there was an effect of self-efficacy on interpersonal communication at motorcycle sales dealers x in Purwokerto with a value of  $F_{count} = 35,616$  with a probability of  $\text{sig}(p) = 0.000$  ( $p < 0.05$ ) with a  $T_{count}$  of 5.968 with a probability of  $\text{sig}(p) = 0.000$  ( $p < 0.05$ ) so that the hypothesis can be accepted, namely that there is a significant effect of self-efficacy on interpersonal communication. The R-square value shows a value of 0.267, which means that self-efficacy contributes 26.7% effectively to interpersonal communication, while 74.3% is determined by other factors not examined in this study.*

**Keywords: Self-Efficacy, Interpersonal Communication, Motorcycle Sales**

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	viii
ABSTRACT.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
MOTTO.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	9
A. Komunikasi Interpersonal.....	9
1. Pengertian Komunikasi Interpersonal.....	9
2. Aspek-Aspek Komunikasi Interpersonal.....	12
3. Faktor-Faktor Komunikasi Interpersonal.....	13
B. Efikasi Diri.....	15
1. Pengertian Efikasi Diri.....	15
2. Dimensi Efikasi Diri.....	19
3. Faktor-Faktor Efikasi Diri.....	20
C. <i>Sales Dealer</i> Sepeda Motor.....	21
D. Kerangka Berpikir.....	23
E. Hipotesis Penelitian.....	25

BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	26
A. Identifikasi Variabel Penelitian.....	26
B. Definisi Operasional Variabel.....	27
1. Komunikasi Interpersonal.....	27
2. Efikasi Diri.....	27
C. Populasi.....	28
1. Populasi.....	28
2. Teknik Pengambilan Sampel.....	29
D. Metode Pengumpulan Data.....	29
1. Skala Komunikasi Interpersonal.....	30
2. Skala Efikasi Diri.....	31
E. Validitas dan Reliabilitas.....	33
1. Validitas.....	33
2. Reliabilitas.....	34
F. Metode Analisis Data.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	36
A. Hasil Penelitian.....	36
1. Persiapan Penelitian.....	36
2. Pelaksanaan Penelitian.....	37
a. Persiapan Penyusunan Alat Pengumpul Data.....	37
b. Prosedur Pengumpulan Data.....	40
c. Validitas Dan Reliabilitas.....	41
d. Analisis Data.....	44
B. Pembahasan.....	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	54
A. Kesimpulan.....	54
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN.....	60

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.Sistem Skor Kuisisioner Skala Komunikasi Interpersonal .....	31
Tabel 2. <i>Blue-print</i> Skala Komunikasi Interpersonal .....	31
Tabel 3.Sistem Skor Kuisisioner Skala Efikasi Diri .....	33
Tabel 4. <i>Blue-print</i> Efikasi Diri .....	33
Tabel 5.Daftar Sales Sepeda Motor X Di Purwokerto .....	40
Tabel 6.Analisis Aitem Skala Komunikasi Interpersonal .....	42
Tabel 7.Analisis Aitem Skala Efikasi Diri .....	42
Tabel 8.Hasil Uji Reliabilitas .....	43
Tabel 9.Uji Normalitas .....	44
Tabel 10.Uji Linearitas .....	44
Tabel 11.Persentase Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	46
Tabel 12. Persentase Responden Berdasarkan Instansi/Tempat Kerja .....	47
Tabel 13.Data Deskriptif .....	47
Tabel 14.Distribusi Frekuensi Skor Komunikasi Interpersonal .....	49
Tabel 15.Distribusi Frekuensi Skor Efikasi Diri .....	50

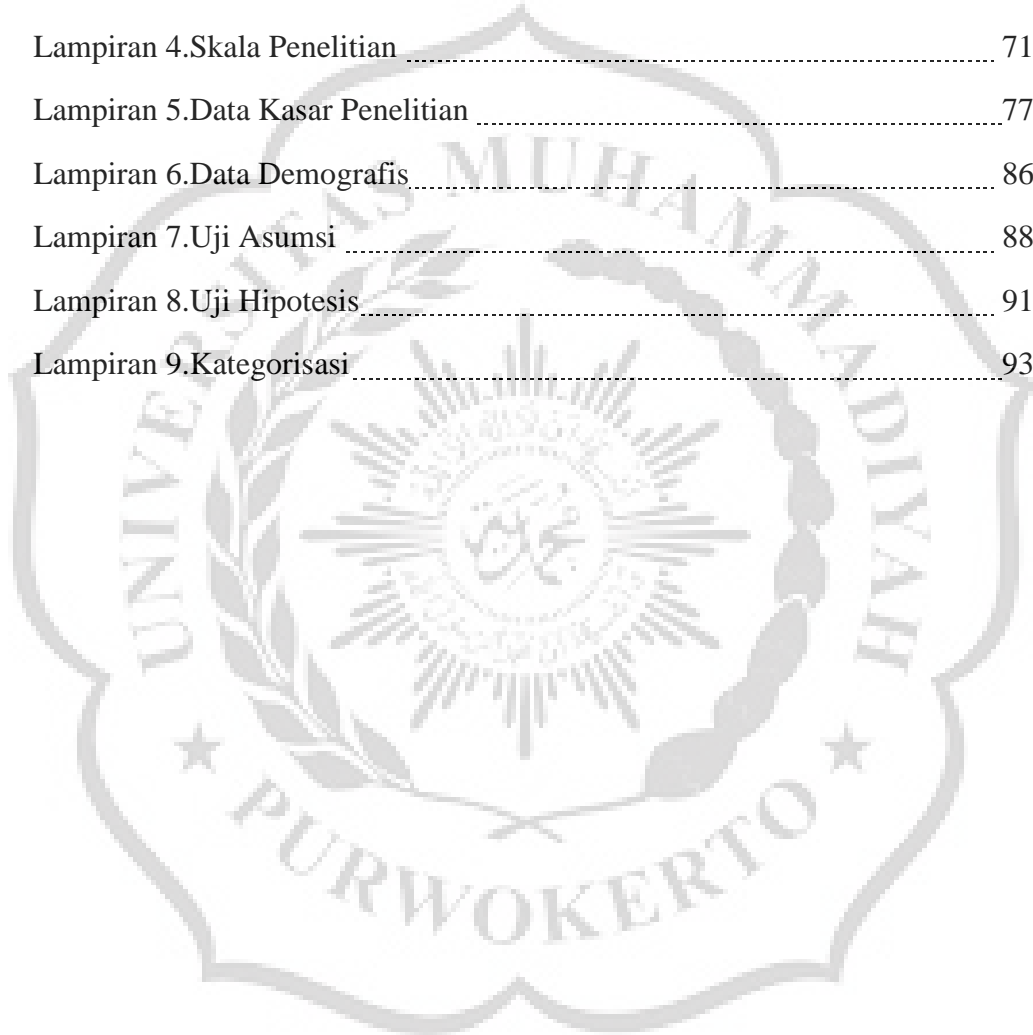
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Berpikir.....24



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.Skala Uji Coba.....	56
Lampiran 2.Data Kasar Uji Coba Skala.....	63
Lampiran 3.Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Skala Uji Coba.....	68
Lampiran 4.Skala Penelitian .....	71
Lampiran 5.Data Kasar Penelitian .....	77
Lampiran 6.Data Demografis .....	86
Lampiran 7.Uji Asumsi .....	88
Lampiran 8.Uji Hipotesis.....	91
Lampiran 9.Kategorisasi.....	93



## MOTTO

"Percaya pada dirimu sendiri! Percayalah pada kemampuanmu! Tanpa kepercayaan diri yang rendah hati dan masuk akal terhadap kekuatan sendiri, kamu tidak akan berhasil atau bahagia."

- Norman Vincent Peale -

"Keyakinan pada diri sendiri adalah modal utama dalam menciptakan hal besar dalam kehidupan."

-Anonymous -

"Tiadanya keyakinanlah yang membuat orang takut menghadapi tantangan, dan saya percaya pada diri saya sendiri."

- Muhammad Ali-

"Keyakinan adalah segalanya. Besarnya keyakinan atau ketiadaannya menentukan kesuksesan atau kegagalan."

- Greg S. Reid -