ABSTRAK

Silvia Ismi Yunan, NIM. B37207005, 2011. Perbedaan *adaptive selling* ditinjau dari *locus of control internal* dan *locus of control eksternal* pada *sales promotion girl* (SPG). Skripsi Program Studi Psikologi Fakultas Dakwah IAIN Sunan Ampel Surabaya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada perbedaan *adaptive selling* ditinjau dari *locus of control internal* dan *locus of control eksternal* pada *sales promotion girl* (SPG). Penelitian ini dilakukan pada sales promotion girl PT Moga Djaja Surabaya yang berjumlah 52 orang, dengan rentang usia 19 – 35 tahun. Dengan kriteria judul di atas mengenai *adaptive selling, locus of control internal,* dan *locus of control eksternal* maka peneliti memberikan 2 skala yaitu skala *adaptive selling* dan skala *locus of control* yang disusun berdasarkan indikator-indikator. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitia ini adalah dengan menggunakan skala Likert dengan teknik analisis data menggunakan Komparatif Non-Parametrik *Mann-Whitney U-test* dengan bantuan program komputer *statistic package for social science* (SPSS).

Bedasarkan hasil *Mann-Whitney U-test*, diperoleh nilai signifikansi 0.001 (0.001< 0.05). Selain itu nilai mean kelompok subjek *locus of control* internal yaitu 32.83 lebih tinggi daripada kelompok subjek *locus of control* eksternal yaitu 18.52. Artinya terdapat perbedaan *adaptive selling* dinjau dari *locus of control* pada *sales promotion girl* (SPG) dan kecenderungan *adaptive selling* dari kelompok subjek LoC internal lebih tinggi daripada kelompok subjek LoC Eksternal. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima.

Kata kunci: ***adaptive selling, locus of control internal, locus of control eksternal.***

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id