

ABSTRACT

This research is conducted to describe the level of work stresses that the employee of the operational sales department at PT. Astra International Tbk Daihatsu Waru Sidoarjo company has. This research uses a quantitative research approach with descriptive research method. Stress variables are divided into 9 dimension, on the purpose of describing the stresses level of the operational sales employees. This research is conducted on all 19 employees that the company has, and no research samples being used.

Result indicated that the stress dimension most potentially likely to cause stress at work for the employees are *Poor Quality of Supervision* which are mainly regarding the mass of the pressure from the supervisor felt by employees, which are pretty massive. The benefit from this research is that this research can be used as a data for making a decision for the management group, to design a more efficient working system and which are more appropriate for each employees ability.

Key word : Job Stress, *sales operational*, dan descriptive research.

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan stres kerja yang dialami karyawan bagian *sales operational* pada PT. Astra International Tbk Daihatsu Waru Sidoarjo. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode penelitian deskriptif. Variabel stres kerja yang dibagi menjadi 9 dimensi, digunakan untuk menggambarkan stres kerja yang dialami karyawan *sales operational* tersebut. Penelitian ini menggunakan keseluruhan karyawan *sales operational* yang berjumlah 19 karyawan dan tidak menggunakan sampel penelitian.

Temuan penelitian menunjukkan dimensi stres kerja yang paling potensial memicu stres kerja pada karyawan PT. Astra International Tbk Daihatsu Waru Sidoarjo adalah *Poor Quality of Supervision* yaitu terutama mengenai besarnya tekanan dari supervisor yang dirasakan karyawan cukup besar. Sehingga manfaat penelitian ini adalah sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan pihak manajemen dalam merancang sistem kerja yang lebih baik, dan sesuai dengan kemampuan masing-masing karyawan.

Kata kunci : Stres kerja, *sales operational*, dan penelitian deskriptif.