

Desi Patmawati (2006) ***TURNOVER MEDICAL REPRESENTATIF DI PERUSAHAAN FARMASI***. Skripsi Sarjana Strata 1. Surabaya: Fakultas Psikologi Universitas Surabaya.

ABSTRAK

Medical Representatif (Medrep) adalah orang yang memasarkan obat kepada dokter untuk diresepkan, karena obat tersebut tidak dapat keluar tanpa resep dokter. Medrep bekerja banyak dilapangan dengan sepeda motor, dimana mereka secara kontinyu dan terus menerus menemui dokter baik ditempat praktek, poliklinik maupun rumah sakit. Kunjungan kedokter lebih banyak dilakukan malam hari, kalau pagi mereka kerumah sakit dan juga keapotik untuk mengecek stok dan memantau penulisan obat dari dokter, serta meminta pesanan obat dari apotik. Fenomena yang terjadi, Medrep jarang yang bertahan lama diperusahaan farmasi X dan *turnover*nya cukup tinggi yaitu rata-rata hanya bertahan maximum enam bulan saja, padahal ikatan kontrak kerja 2tahun. Tingkat *turnover*nya kurang lebih 60%/tahun.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa yang menyebabkan Medrep keluar dari perusahaan, bagaimana proses terjadinya, serta dampak yang diakibatkan dari *turnover* baik dari segi individu yang melakukan *turnover* ataupun dari perusahaan.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif eksploratif karena peneliti ingin melakukan penggalian secara lebih mendalam mengenai faktor penyebab *turnover* pada medrep di PT X karena mereka jarang yang bertahan lama. Subyek penelitian dalam penelitian ini adalah Medrep PT X yang ada di Surabaya (N=4), dua orang laki-laki, dua orang perempuan. Metode pengumpulan data utama menggunakan wawancara, ditambah dengan observasi yang tidak sistematis setelah data terkumpul dilakukan reduksi data kemudian analisis interpretasi data.

Faktor pendorong Medrep melakukan *turnover* yang pertama adalah faktor pribadi, yang meliputi karakteristik kepribadian, usia serta fisik. Faktor kedua dari perusahaan sendiri yaitu kompensasi yang dirasa kurang, pemimpin yang kurang cekatan dan kurang mendengar aspirasi bawah, iklim organisasi yang kurang mendukung, pekerjaan itu sendiri yang cukup beresiko, produk yang dihasilkan banyak dipasaran, itu semua menyebabkan ketidakpuasan pada medrep yang ada. Yang ketiga adalah faktor sosial meliputi orangtua, dokter, kompetitor serta orang-orang tertentu kurang mendukung bahkan mendorong mereka untuk keluar dari perusahaan.

Proses terjadinya *turnover* adalah ketidakpuasan dari faktor-faktor diatas mendorong mereka memikirkan positif negatifnya antara bertahan dan mencari alternatif pekerjaan yang lain. Penahanan ijasah serta motivasi yang bagus dari atasan membuat mereka tetap tinggal sementara. Tapi dorongan untuk keluar semakin kuat karena tidak terpenuhinya harapan yang ingin diraih, sehingga mereka mengambil sikap dan tindakan untuk keluar. Medrep tersebut tidak menyesali keputusan yang diambil karena mereka akhirnya mendapat pekerjaan yang sesuai dengan keinginan mereka. Bagi perusahaan, dirugikan dengan harus mengeluarkan biaya *recruitment* dan *training* lagi serta kenaikan omset tidak tinggi.

Kata kunci: *Turnover*, *Medical Representative*, faktor pendorong, dampak yang timbul