

Unggul Wibowo (2004). "Hubungan *psychological job demands* dan *self efficacy*, dengan kinerja." Skripsi gelar jenjang S1. Surabaya: Fakultas Psikologi Universitas Surabaya.

### Abstrak

Rendahnya pencapaian target oleh tenaga penjualan dipengaruhi oleh beberapa hal, dalam penelitian ini meningkatnya kompleksitas kerja baik secara kuantitatif maupun kualitatif dari tenaga penjualan seiring dengan perkembangan jaman dan rendahnya tingkat *self efficacy* tenaga penjualan sebagai akibat dari ketidakmampuan tenaga penjualan untuk memenuhi target penjualan dianggap mempunyai pengaruh terhadap kinerja tenaga penjualan. *Psychological job demands* mengukur respon psikologis yang timbul sebagai akibat dari adanya aktivitas kerja, termasuk didalamnya mengukur pula *stressor* tugas yang tak terduga dan konflik personal yang diakibatkan oleh tingginya tuntutan pekerjaan tersebut. *Self efficacy* mengukur tingkat kepercayaan seseorang terhadap kemampuannya dalam menunjukkan perilaku spesifik yang dituntut dalam pekerjaan tersebut.

Penelitian yang dilakukan adalah suatu penelitian kuantitatif *non parametric* yang menggunakan *total population*, yaitu seluruh tenaga penjualan P.T. Murni Anugrah Mandiri sebanyak 15 orang. Metode pengambilan data yang dilakukan menggunakan metode korelasi *spearman*. Hasil penelitian yang diperoleh adalah adanya hubungan negatif yang signifikan ( $r = -0.771$ ) antara *psychological job demands* dan kinerja, juga ada hubungan positif yang signifikan ( $r = 0.842$ ) antara *self efficacy* dan kinerja tenaga penjualan.

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengambil langkah-langkah praktis dalam menurunkan tingkat *psychological job demands* dari tenaga penjualan dengan mengendurkan intensitas evaluasi kerja menjadi seminggu dan membentuk divisi *costumer maintenance*. Bagi penelitian selanjutnya dapat memanfaatkan area pekerjaan yang lain dan menggunakan sampel yang lebih banyak agar dapat dilakukan generalisasi.