

HUBUNGAN STRES DENGAN PRESTASI KERJA TENAGA PENJUALAN DI PD. KUDA MAS SEMARANG


SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata
Semarang



Disusun oleh :

Nama : VIVENO SUSILO
NIM : 93.30.1552
NIRM : 93.6.111.02016.50086

	PERPUSTAKAAN	
	No. INV.	916 / EM / 01
	Th. Angg.	Cat :
PARAP.		IGL. 24 / 01 / 01

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2000

HALAMAN MOTTO

“ Bagi orang bijaksana, jembatan dibuat untuk dilalui, tetapi bagi orang bodoh untuk dilompati ”

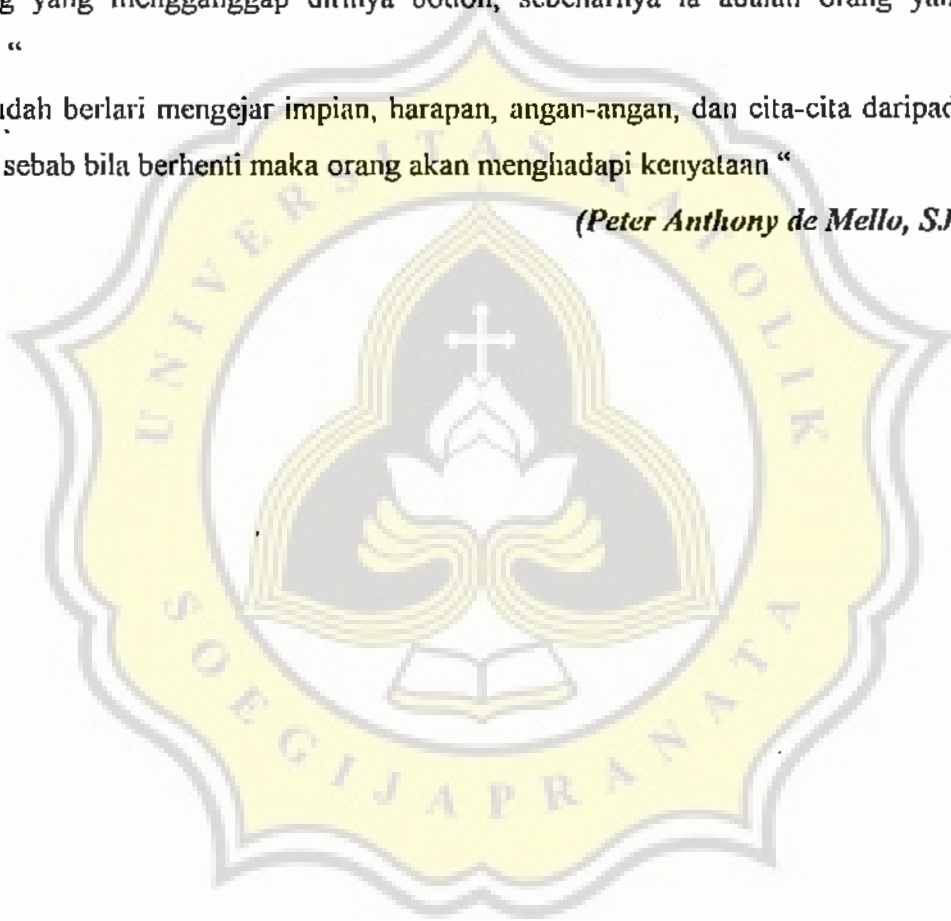
“ Kesempatan hari ini berada diantara impian hari esok dan penyesalan hari yang lalu”

“ Hal terbaik yang bisa Anda berikan kepada seseorang adalah kesempatan “

“ Seseorang yang menganggap dirinya bodoh, sebenarnya ia adalah orang yang bijaksana “

“ Lebih mudah berlari mengejar impian, harapan, angan-angan, dan cita-cita daripada berhenti, sebab bila berhenti maka orang akan menghadapi kenyataan “

(Peter Anthony de Mello, SJ)



TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA PENYUSUN : VIVENO SUSILO
NOMOR INDUK MAHASISWA : 93.30.1552
NIRM : 93.6.111.02016.50086
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : HUBUNGAN STRES DENGAN
PRESTASI KERJA TENAGA
PENJUALAN DI PD. KUDA MAS
SEMARANG

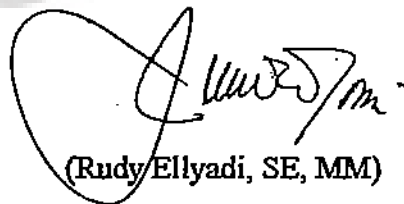
Semarang, November 2000

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



(Drs. R. Bowo Harcahyo, MBA)



(Rudy Ellyadi, SE, MM)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA PENYUSUN : VIVENO SUSILO
NIM : 93.30.1552
NIRM : 93.6.111.02016.50086
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : HUBUNGAN STRES DENGAN PRESTASI KERJA
TENAGA PENJUALAN DI. PD KUDA MAS
SEMARANG

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan para penguji pada tanggal,
15 Desember 2000

Disetujui pada tanggal,
Januari 2001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata

Koordinator Penguji



(Vincent Didiek W.A., PhD)



(Vincent Didiek W.A., PhD)

ABSTRAKSI

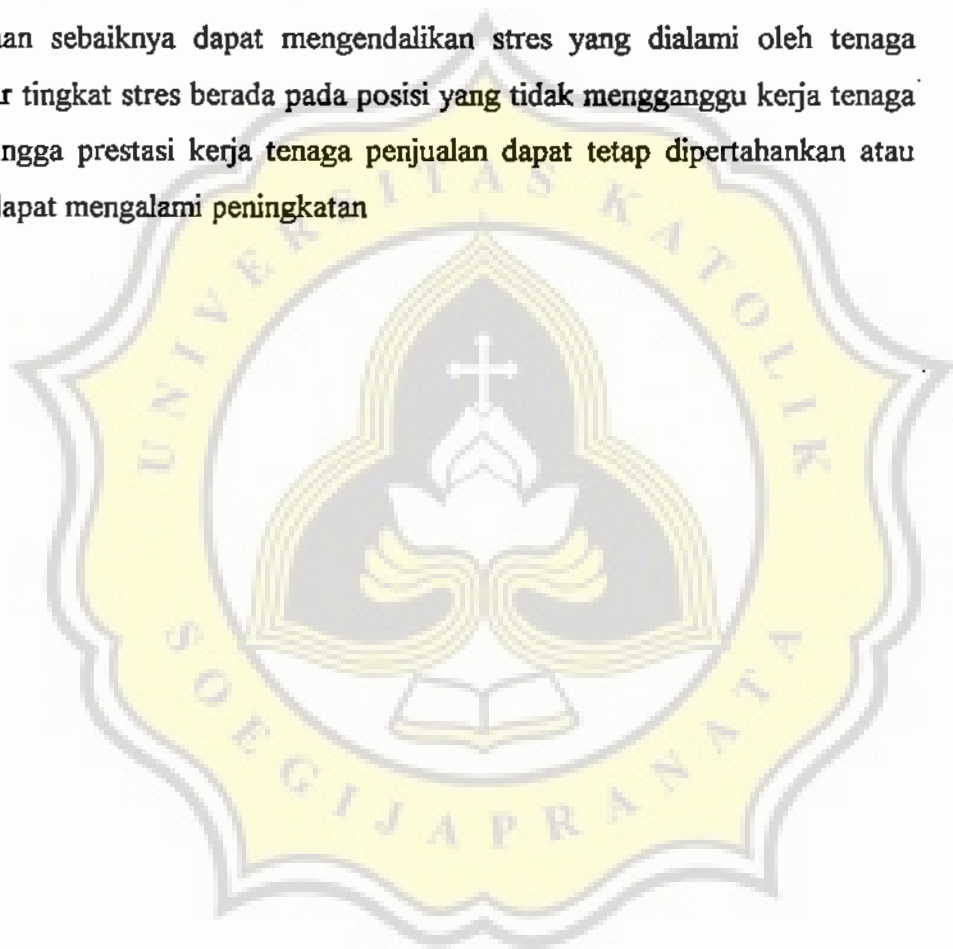
Keberhasilan tenaga penjualan dalam memasarkan produk sangat didukung oleh kemampuan yang dimiliki tenaga penjualan dalam mengetahui kebutuhan pelanggan. Tenaga penjualan juga harus mampu berkomunikasi dengan baik dengan pelanggan yang ada sekarang dan pelanggan potensial. Tenaga penjualan tidak bisa berhasil mencapai target penjualan tanpa adanya komunikasi yang efektif dengan pelanggan atau calon pelanggan. Karena komunikasi yang efektif dapat membantu proses penjualan bisa berjalan dengan lancar sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Untuk itu tenaga penjual harus mampu mengembangkan dan meningkatkan kualitas serta profesionalisme kerja mereka dengan cara meningkatkan komunikasi yang efektif dengan pelanggan. Seorang tenaga penjualan sebaiknya menyesuaikan dengan segala sesuatu yang diinginkan oleh pelanggan dalam usaha untuk mendapat kepuasan terhadap produk yang ditawarkan dan dikonsumsinya. Padahal sifat, karakter, dan kepribadian yang dimiliki oleh para pelanggan berbeda – beda. Hal inilah yang terkadang membuat tenaga penjualan mengalami kelelahan fisik maupun mental, yang pada akhirnya keadaan ini akan mengakibatkan tenaga penjualan terkena stres.

Penelitian tentang hubungan stres dengan prestasi kerja tenaga penjualan ini dilakukan di PD Kuda Mas Semarang yang berlokasi di Jl. Giri Mukti No. 212 Semarang. Lokasi ini terletak pada suatu daerah yang menjadi pusat kegiatan perekonomian di Semarang khususnya untuk wilayah perumahan Telogosari, sehingga situasi persaingan usaha di daerah ini sangat ramai, sehingga PD Kuda Mas Semarang berusaha untuk memenangkan persaingan tersebut agar perusahaan bisa tetap bertahan meskipun imbas dari krisis ekonomi dialami oleh PD Kuda Mas. PD Kuda Mas berusaha meningkatkan strategi pemasarannya. Namun hal ini malah menimbulkan dampak yang tidak baik bagi semua karyawan termasuk tenaga penjualan.

Populasi penelitian ini adalah tenaga penjualan yang berjumlah 10 orang, semua dijadikan responden, dan penelitian dilakukan dengan cara sensus. Adapun alat analisis yang digunakan adalah analisis korelasi Rank Spearman, Uji hipotesis (uji t) pada tingkat signifikansi 5 %.

Berdasarkan pada hasil penelitian dan analisisnya diperoleh suatu kesimpulan bahwa stres terbukti mempunyai hubungan yang kuat dengan prestasi kerja tenaga penjualan di PD Kuda Mas Semarang, serta sifat hubungan dari kedua variabel tersebut adalah negatif. Besarnya hubungan adalah sebesar $r_s = - 0,91$. Hal ini dibuktikan melalui uji t, mana t hitung lebih kecil dari -t tabel ($- 6,20 < - 2,306$) pada tingkat signifikansi 5 %.

Saran yang diajukan adalah perusahaan perlu melakukan manajemen stres, yaitu perusahaan sebaiknya dapat mengendalikan stres yang dialami oleh tenaga penjualan, agar tingkat stres berada pada posisi yang tidak mengganggu kerja tenaga penjualan, sehingga prestasi kerja tenaga penjualan dapat tetap dipertahankan atau kemungkinan dapat mengalami peningkatan



KATA PENGANTAR

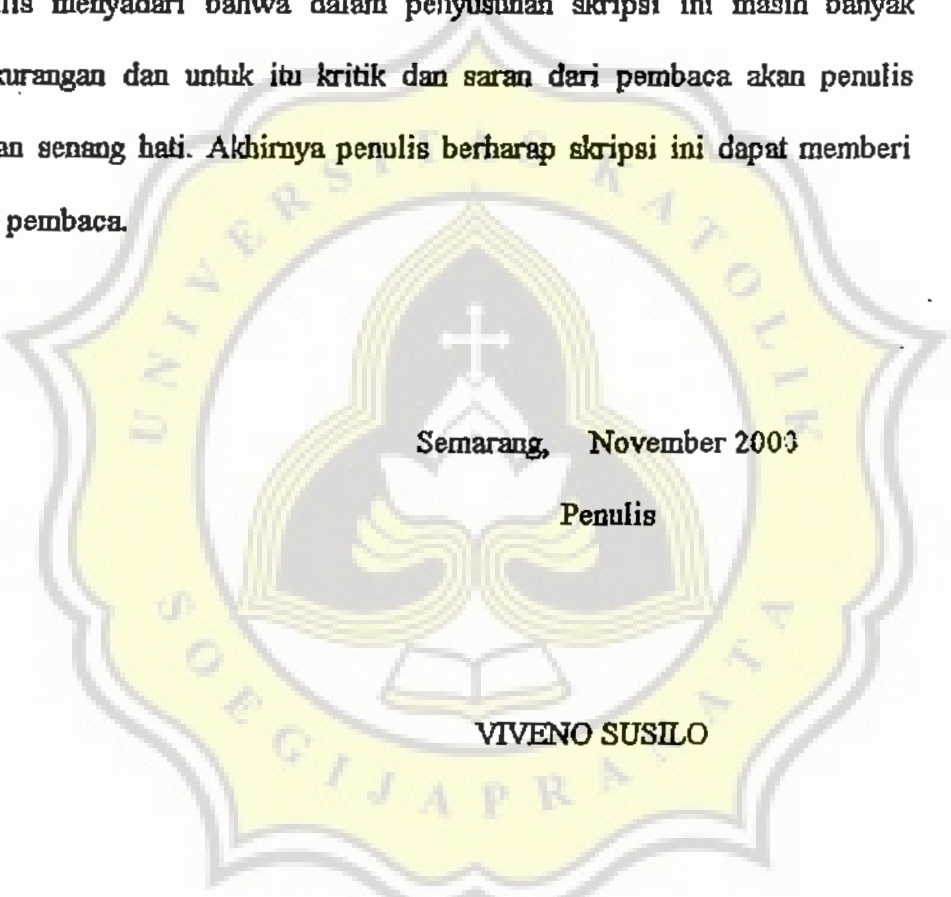
Skripsi yang berjudul "HUBUNGAN STRES DENGAN PRESTASI KERJA TENAGA PENJUALAN DI PD. KUDA MAS SEMARANG", ini berhasil disusun sebagai kewajiban penulis dalam rangka menyelesaikan program Sarjana (S1), oleh karena itu pertama-tama penulis panjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala rahmat, kekuatan dan karunia-Nya.

Penulis sangat menyadari adanya keterbatasan dalam penyusunan skripsi ini, sehingga memerlukan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu sudah sepantasnya penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Vincent Didiek WA. PhD. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Bapak Drs. R. Bowo Harcahyo, MBA, selaku dosen pembimbing pertama dan Bapak Rudy Elyadi, SE, MM, selaku dosen pembimbing kedua yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis.
3. Bapak dan Ibu Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan sehingga penulis mampu menyusun skripsi ini.
4. Direktur PD. Kuda mas Semarang, Bapak Ricky Gunawan yang telah banyak memberikan data bagi penulis guna pembuatan skripsi ini.
5. Ibu, kakak, dan adikku yang telah membantu penulis dan memberikan motivasi dalam pembuatan skripsi ini.

6. Kekasihku tercinta yang telah mendukung doa, perhatian dan kesabarannya kepada penulis sampai saat ini.
7. Rekan-rekan mahasiswa dan beberapa pihak lainnya yang telah banyak memberikan sumbangan pemikiran serta dorongan semangat bagi terselesainya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan untuk itu kritik dan saran dari pembaca akan penulis terima dengan senang hati. Akhirnya penulis berharap skripsi ini dapat memberi manfaat bagi pembaca.



Semarang, November 2003

Penulis

VIVENO SUSILO

DAFTAR ISI

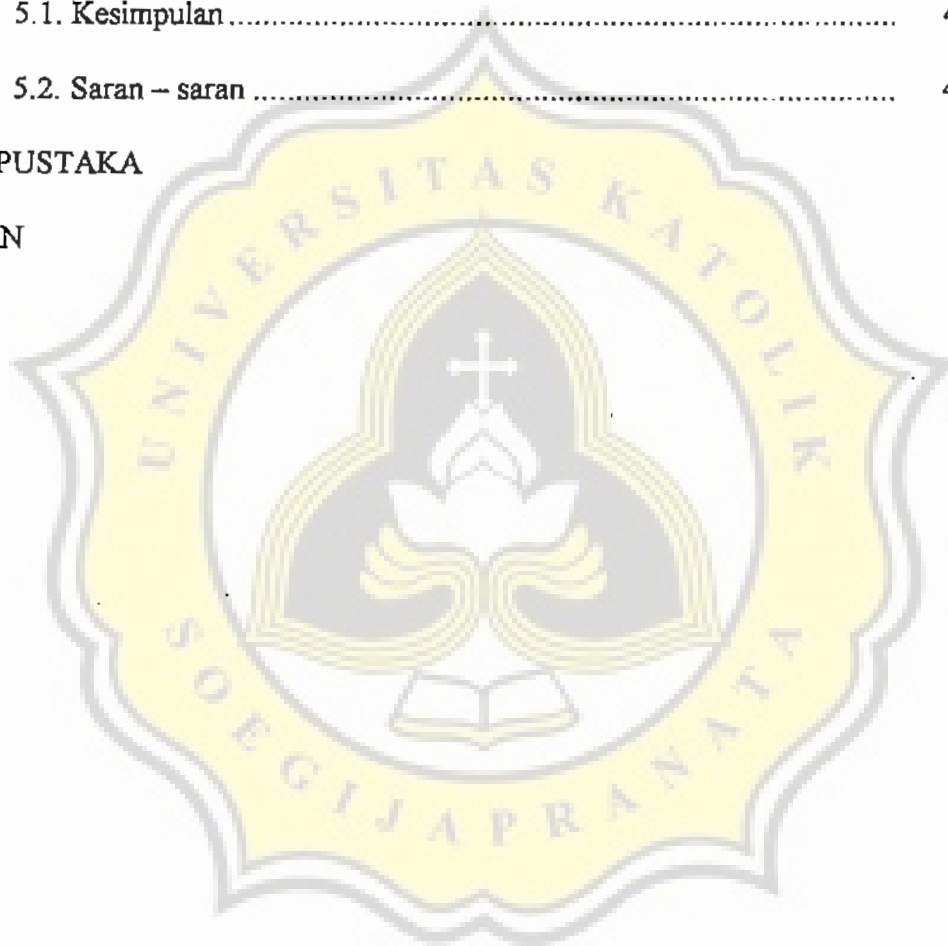
	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
MOTTO	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAKSI.....	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Pembatasan Masalah, Asumsi, dan Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Landasan Teori	7
2.1.1. Pengertian stres	7
2.1.2. Pengertian prestasi kerja	9
2.1.3. Hubungan antara stres dengan prestasi kerja	10
2.1.4. Pengertian tenaga penjualan.....	12

2.2. Kerangka Pikir	17
2.3. Definisi Operasional	18
2.4. Hipotesis.....	19
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Obyek Penelitian	20
3.2. Populasi Dan Sampel.....	20
3.3. Jenis Data Dan Metode Pengumpulan Data	20
3.4. Metode Analisis Data.....	21
3.5. Pengujian Hipotesis.....	29
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	30
4.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	30
4.1.2. Lokasi Perusahaan.....	31
4.1.3. Struktur Organisasi.....	32
4.1.4. Hasil Produksi	34
4.1.5. Pemasaran	35
4.1.6. Promosi.....	35
4.1.7. Volume Penjualan	36
4.2. Identitas Responden.....	37
4.2.1. Jenis Kelamin Responden.....	37
4.2.2. Umur Rresponden.....	37
4.2.3. Pendidikan Responden.....	38
4.3. Tanggapan Rresponden Terhadap Indikator stres Kerja	38

4.3.1 Tingkat Stres Kerja	41
4.4. Tingkat Prestasi Kerja Tenaga penjualan	41
4.5. Hubungan Stres Kerja Dengan Prestasi Kerja Tenaga Perjualan	42
4.6. Pengujian Hipotesis.....	43
BAB V. PENUTUP	
5.1. Kesimpulan	45
5.2. Saran – saran	46

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

	Halaman
TABEL 1.1. Tingkat Kehadiran Tenaga Penjualan.....	3
TABEL 1.2. Hasil Penjualan Produk Yang Dicapai Oleh Tenaga Penjualan ...	4
TABEL 4.1. Hasil Produksi Selama Tahun 1993 – 1999.....	36
TABEL 4.2. Umur Responden	37
TABEL 4.3. Pendidikan Responden	38
TABEL 4.4. Tanggapan Responden Terhadap Perilaku	39
TABEL 4.5. Tanggapan Responden Terhadap Fisiologis	39
TABEL 4.6. Tanggapan Responden Terhadap Subjektivitas	40
TABEL 4.7. Tanggapan Responden Terhadap Kognitif.....	40
TABEL 4.8. Tingkat Stres Kerja Responden	41
TABEL 4.9. Tingkat Prestasi Kerja Responden	42
TABEL 4.10. Perhitungan Hubungan Stres Dengan Prestasi Kerja Tenaga Penjualan	42

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1. Hubungan Stres Dengan Prestasi Kerja.....	10
GAMBAR 2. Kerangka Pikir.....	18
GAMBAR 3. Struktur Organisasi.....	25



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. Kuesioner

LAMPIRAN 2. Daftar Tingkat Stres Kerja Untuk Masing – masing Tenaga Penjualan

LAMPIRAN 3. Daftar Tingkat Prestasi Kerja Masing – Masing Tenaga penjualan

LAMPIRAN 4. Tabel Uji t

LAMPIRAN 5. Tabel Uji rs

