

Jurnal

by Sondang Berto Karaeng Arsa

Submission date: 23-Sep-2021 09:52AM (UTC+0700)

Submission ID: 1655246617

File name: jurnal.docx (26.09K)

Word count: 1995

Character count: 12877

GAMBARAN *HARDINESS* PADA SALES PROMOTION GIRL DI PT X SURABAYA

⁴
Program Studi Psikologi, Fakultas Psikologi dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo,
Indonesia
Jl. Raya Gelam no. 250 Candi, Sidoarjo
lailatunnikma1010@gmail.com, dwinastitusi@umsida.ac.id

¹
abstract - this study aims to determine the level of *hardiness* in sales promotion girl. *hardiness* is a psychological resilience and strategy to deal with stress which can be seen from three aspects, namely, commitment, control and challenge. this research uses descriptive quantitative method. with a population of 50 spg, the sample used is 50 sales promotion girls. the sampling method used in this research is saturated sampling. the data collection method uses a likert scale, namely the *hardiness* scale. *hardiness* scale based on kobasa's (1982) theory. the results of data analysis from this study *hardiness* is in the medium category. the result of further research is the percentage of *hardiness* aspect that is high is control.

keywords: *hardiness*, sales promotion girl, employees

¹
Abstrak - Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat *Hardiness* pada sales promotion girl. *Hardiness* merupakan ketahanan psikologis dan strategi untuk menghadapi stress yang dapat dilihat dari tiga aspek yaitu, komitmen, kontrol dan tantangan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Dengan jumlah populasi 50 SPG Sampel yang digunakan berjumlah 50 sales promotion girl. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh. Metode pengumpulan data menggunakan skala likert, yaitu dengan Skala *Hardiness*. Skala *hardiness* berdasarkan teori Kobasa (1982). Hasil analisis data dari penelitian ini *Hardiness* berada pada kategori sedang.
kata kunci : *hardiness*, sales promotion girl, karyawan

I. PENDAHULUAN

SPG bertugas untuk menyampaikan dengan rinci keunggulan produk yang ditawarkan kepada konsumen. Dengan adanya kontak dengan konsumen, SPG dapat menjelaskan lebih lanjut berbagai informasi mengenai produk seperti yang telah diperkenalkan melalui iklan produk serta yang belum disampaikan melalui iklan sehingga lebih dapat memikat konsumen. Adanya informasi yang disampaikan oleh SPG diharapkan juga dapat meningkatkan kepuasan konsumen. Informasi yang lengkap tersebut akan mengarahkan konsumen untuk merasa bahwa produk yang dikonsumsinya memang pilihan yang tepat sehingga konsumen akan merasa puas dan terus memakai produk tersebut di kemudian hari. Lebih lanjut lagi, SPG juga perlu melakukan persuasi pada konsumen sehingga penjualan dapat terjadi.

Penjualan yang berhasil dilakukan oleh SPG tersebut merupakan sumber pendapatan perusahaan dan nantinya akan mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan tersebut. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa SPG memiliki andil dalam keberlangsungan suatu perusahaan. Seorang tenaga penjualan memainkan peran penting di antara perusahaan dan konsumen, dan atribut dirinya akan mempengaruhi kepuasan konsumen dan penjualan selanjutnya [1]. Semakin baik seorang SPG menjalankan pekerjaannya, maka semakin banyak penjualan yang terjadi dan pada akhirnya berdampak pada keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan. Dengan kata lain, seorang SPG harus memiliki prestasi kerja yang baik agar mencapai tujuan dan membantu keberlangsungan perusahaan.

Berdasarkan ilustrasi di atas, dapat dikatakan bahwa tugas utama SPG adalah untuk menjual produk. Perusahaan menilai penjualan tersebut sebagai salah satu bentuk *job performance* pada pekerjaan SPG yang kemudian akan dihargai melalui gaji. Setiap SPG memiliki target penjualan yang harus dipenuhi setiap bulannya. Berdasarkan wawancara dengan PT X, Jika target penjualan tersebut terpenuhi atau lebih tinggi dari yang ditetapkan, perusahaan akan memberikan gaji pokok disertai dengan insentif kepada SPG. Sebaliknya, jika SPG tidak dapat memenuhi target penjualan tersebut, maka SPG hanya akan menerima gaji pokoknya saja. Dengan kata lain, besar kecilnya penghasilan yang diterima SPG sangat bergantung pada pencapaian target penjualan tersebut. Sangat penting bagi SPG untuk dapat meningkatkan penjualan sehingga dapat memenuhi target penjualan produknya sehingga menerima penghasilan yang lebih besar.

Setiap melakukan tugasnya, SPG menerima banyak tantangan dalam pekerjaannya sehari-hari. Pekerjaan sebagai tenaga penjualan adalah pekerjaan yang sulit dan rentan terhadap stres, terutama karena tenaga penjualan pada umumnya bekerja sendiri dan menghadapi penolakan dari konsumen potensial [2]. Seiring berjalannya waktu, persaingan dan tuntutan profesionalitas yang semakin tinggi menimbulkan banyaknya tekanan-tekanan yang harus dihadapi individu dalam lingkungan kerja. Tekanan kerja dapat berasal dari lingkungan kerjayang muncul akibat tuntutan perusahaan agar karyawan dapat mencapai target perusahaan. Tekanan-tekanan yang dialami oleh karyawan jika tidak diatasi dengan baik, maka akan menimbulkan stress kerja. Hal ini sesuai dengan pandangan [3] yang menjelaskan bahwa kecemasan yang sering dialami oleh karyawan akan memicu stress dalam bekerja. Hal senada juga disampaikan oleh Bahari (2019) yang menjelaskan bahwa stress kerja dapat terjadi pada berbagai jenis pekerjaan terutama yang memiliki tuntutan pekerjaan tinggi seperti karyawan di dalam sebuah perusahaan dengan beban kerja yang berat. Keadaan stress sendiri berdampak pada kesehatan, sehingga mengganggu kinerja sales di tempat kerja [5]. Keadaan stress di tempat kerja dapat diminimalisir melalui kemampuan internal seperti kemampuan dalam menginterpretasi situasi yang dapat mengurangi tingkat distres psikologis [6]. Hal inilah yang disebut sebagai *hardiness* yaitu sebuah konsep yang menggambarkan keadaan ketahanan psikologis sales terhadap stress di tempat kerja serta strategi menghadapinya [7]. Sejalan dengan itu, [8] menyatakan bahwa *hardiness* merupakan kemampuan internal yang dapat membantu seseorang tidak rentan menanggapi stress serta meningkatkan kemampuan beradaptasi.

Hardiness dapat menurunkan resiko stress yang berhubungan dengan penyakit fisik, mental dan kelemahan keberfungsian perilaku melalui strategi coping yang baik [9]. Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara *hardiness* dengan kesehatan mental, dalam hal ini adalah keadaan stress. (Kobasa, 1979) menambahkan bahwa *hardiness* merupakan sumber kekuatan internal yang dapat menurunkan efek negatif stress.

Penelitian yang dilakukan oleh [11] dengan judul “Kepribadian Ketangguhan dengan Prestasi Kerja Pegawai Bank” yang membawa hasil positif antara karakter kekuatan dan pelaksanaan kerja di perwakilan Bank. Artinya, semakin tinggi ketangguhan perwakilan bank, semakin tinggi pula pelaksanaan kerjanya. Komitmen kuat karakter kekuatan untuk pelaksanaan pekerjaan perwakilan bank adalah 20%. Ini jelas diklaim oleh masing-masing perwakilan untuk mengelola semua jenis ketegangan dari pekerjaan dan permintaan alami. Terutama perwakilan dari segmen wanita muda pengembangan bisnis yang mungkin bisa mendapatkan banyak tekanan dari tanggung jawab, permintaan kerja hingga faktor luar yang didapat saat mengelola calon klien. Tidak semua pekerja wanita muda kemajuan bisnis dapat menjual barang-barang ini di jalurnya.

[11] menjelaskan terdapat tiga aspek *hardiness*, yaitu komitmen, kontrol dan tantangan. Komitmen merupakan kecenderungan seseorang untuk terlibat secara lebih dalam serta memberikan kontribusi yang maksimal untuk melakukan sesuatu yang baik dan penting bagi perusahaan. Individu yang memiliki komitmen yang kuat percaya pada kebenaran dan nilai-nilai yang dianut dan dijalaninya. Mereka memiliki makna dan tujuan dalam pekerjaannya serta ikatan yang dalam terhadap pekerjaannya. Kontrol merupakan kecenderungan untuk memberikan pengaruh dengan melakukan usaha pada satu kejadian atau pekerjaan. Istilah kontrol juga direfleksikan sebagai tantangan yang merupakan kecenderungan untuk menyadari sesuatu sebagai kesempatan untuk belajar dan berkembang. Individu dengan skor tantangan yang tinggi pada umumnya menyadari bahwa perubahan merupakan hal yang normatif dibandingkan dengan stabilitas. [12] mengemukakan bahwa individu yang memiliki skor yang tinggi pada *hardiness* memiliki sikap yang tinggi dalam aspek komitmen, kontrol dan tantangan. Sedangkan individu yang memiliki skor rendah pada *hardiness*, cenderung memiliki tingkat komitmen yang rendah, kontrol diri yang rendah dan rentan menghadapi tantangan.

Ketangguhan adalah bagian penting bagi setiap orang, mengingat perwakilan untuk organisasi. Setiap pekerjaan memberikan berbagai permintaan dan kesulitan kepada pekerjanya. Pekerjaan sebagai spesialis transaksi bisnis juga memiliki permintaan sendiri harus dijalankan. Setiap individu memiliki atribut karakter yang beragam termasuk ketangguhan, terutama dalam mengelola tekanan kerja. Orang yang memiliki karakter kuat akan sangat ingin menanggung setiap tuntutan dan kesulitan dalam pekerjaannya, sedangkan orang yang membutuhkan ketangguhan dalam dirinya akan membutuhkan atau bahkan tidak bertahan untuk menyelesaikan pekerjaannya dengan tujuan agar mereka dapat membuat keinginan untuk melakukannya. meninggalkan organisasi.

Dari fenomena di atas, peneliti tertarik untuk meneliti “Gambaran *Hardiness* Pada Sales Promotion Girl Di PT X Surabaya”. Penelitian dimaksudkan untuk mengetahui Gambaran *Hardiness* pada Sales Promotion Girl.

II. METODE PENELITIAN

Pemeriksaan ini merupakan tinjauan kuantitatif yang jelas, yang digunakan untuk memperoleh gambaran yang teratur, nyata, dan tepat tentang perkembangan profesi [14]. Jumlah penduduk dalam pemeriksaan ini adalah seluruh SPG di PT X sebanyak 50 orang dengan contoh 50 orang dan diambil dengan metode uji celup. Instrumen pemilihan informasi dalam tinjauan ini adalah *Hardiness* Scale untuk mengukur tingkat kekokohan SPG.

Koefisien ketergantungan Skala Hardiness adalah 0,892. Untuk pemeriksaan informasi, analisis ini menggunakan ilustratif estimasi terukur dengan bantuan pemrograman Microsoft Office Excel 2013.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa SPG di PT X Surabaya cenderung memiliki *Hardiness* dari sedang ke sedang. Hasil ini ditunjukkan pada dari 50 subjek, 3 subjek memiliki *hardiness* yang sangat rendah, 15 subjek memiliki *hardiness* yang rendah, 17 subjek memiliki *hardiness* yang sedang, 12 subjek memiliki *hardiness* yang tinggi, dan 3 subjek memiliki *hardiness* yang sangat tinggi.

Hardiness mempengaruhi perilaku individu. Dimana orang-orang yang memiliki *hardiness* tinggi umumnya akan menjadi orang-orang dengan ketangguhan tinggi untuk menjauhi stres dan ketidakpuasan karena mereka memiliki perspektif positif terhadap hambatan dan membatasi efek pesimis dari setiap episode memanfaatkan aset sosial dalam keadaan mereka saat ini untuk digunakan sebagai inspirasi dan dukungan dalam mengatasi masalah tersebut [8].

Faktor karakter yang diidentifikasi dengan eksekusi adalah *Hardiness* [11] *Hardiness* adalah karakteristik karakter yang membantu orang dengan mengubah keadaan menyedihkan dari keadaan yang mungkin mengerikan menjadi keadaan untuk lebih mengembangkan eksekusi, inisiatif, perilaku, kesejahteraan, dan pengembangan. mental sesuai [9] Hasil pemeriksaan led menunjukkan bahwa meskipun SPG di PT X Surabaya sedang mengatasi stressor yang menekan, SPG yang memiliki karakter solid (ketangguhan) tidak hanya menganggapnya sebagai sesuatu yang mencekik karakternya, tetapi juga sesuatu yang sangat menarik dan signifikan (tanggung jawab), pada dasarnya sebagai sebuah kesempatan. yang dapat dipengaruhi (kontrol), dan sebagai pertemuan yang berpotensi untuk perbaikan diri di masa depan (tantangan).

Hardiness penting untuk dimiliki oleh individu yang memiliki tugas serta kegiatan padat dan memerlukan keyakinan yang kuat dalam memandang serta menyelesaikan aktivitas. *Hardiness* menentukan dan mempengaruhi penilaian perspektif seseorang terhadap tekanan situasi yang di hadapi, sehingga individu mampu merespon tekanan tersebut sebagai tantangan sehingga mampu mengurangi perasaan yang mampu memicu stres. Tingkat *hardiness* sedang juga mampu memberikan komitmen pada SPG sehingga mampu mengerjakan tugas baik.

Berdasarkan pembahasan hasil yang telah dipaparkan terdapat beberapa keterbatasan dan kelemahan pada penelitian ini diantaranya didalam penelitian ini peneliti belum bisa menjawab pertanyaan dari penelitian mengenai faktor- faktor *hardiness* yang lebih mendalam peneliti hanya bisa menggali gambaran dari faktor-faktor yang telah berpengaruh pada *hardiness*. Selain itu sampel yang digunakan peneliti juga kurang bervariasi, peneliti hanya mengambil sampel sebanyak 50 sampel. Disamping itu peneliti hanya menggunakan sampel di PT X di Surabaya.

2 IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian *hardiness* pada SPG di PT X Surabaya tergolong sedang. Dapat diketahui dari 17 SPG mendapatkan skor *hardiness* memiliki kategori skor sedang. Dengan demikian SPG yang memiliki *hardiness* yang baik, maka SPG mampu menghadapi tekanan saat bekerja.

V. DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. R. Pahlevi, "ANALISIS PERAN SALES PROMOTION GIRL (SPG) TERHADAP MEDIA PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN OMSET PERUSAHAAN (Studi Kasus PT Multi Media Seluler Kota Metro)," *J. IAIN Metro*, vol. 7, 2019.
- [2] N. I. Wulandari, "ANALISIS TINGKAT STRES KERJA STAF SALES PROMOTION GIRL (SPG) PRODUK KOSMETIK DI KOTA YOGYAKARTA," *J. Sanata Dharma*, vol. 8, 2017.
- [3] R. D. Suryaratri, "STRES KERJA DAN KEPUASAN KERJA BAGIAN SALES/PENJUALAN DI PT TELKOM INDONESIA TBK," *J. Penelit.*, vol. 6, 2017.
- [4] W. F. Bahari, "PERBEDAAN TINGKAT STRES KERJA DI TINJAU DARI PENGGUNAAN STRATEGI COPING STRESS PADA SALES DI PT. X," *J. Penelit. Psikol.*, vol. 6, 2019.
- [5] Noviati, "Stres kerja ditinjau dari kecerdasan emosi, modal psikologi dan dukungan sosial," *Psikologika*, vol. 20, 2015.

- [6] D. W. Caesaria, "HUBUNGAN ANTARA DUKUNGAN SOSIAL DENGAN STRES KERJA KARYAWAN BAGIAN PRODUKSI PT. Industri Karet Nusantara PRTRA (Pabrik Rubber Thread & Rubber Articles)," *J. Sanata Dharma*, vol. 3, pp. 12–16, 2015.
- [7] Nirwana, "Gambaran Hardiness Pada Individu Dengan Disabilitas Yang Sukses," *J. RAP UNP*, vol. 5 No. 2, 2014.
- [8] Matahari, "Gambaran Hardiness Pada Karyawan Perusahaan E-COMMERCE di Kota Medan.," *Fak. Psikol. Univ. Sumatera Utara*, 2017.
- [9] Kobasa, "'Stressful life events, personality and health: an inquiry into hardiness,'" *J. Pers. Soc. Psychol.*, vol. 37, pp. 1–11, 1979.
- [10] Kobasa, "'Stressful life events, personality and health: an inquiry into hardiness,'" *J. Pers. Soc. Psychol.*, vol. 37, pp. 1–11, 1979.
- [11] D. Widiastuti and Y. Indrian, "HUBUNGAN ANTARA KONSEP DIRI DENGAN HARDINESS PADA MAHASISWA YANG MENGERJAKAN SKRIPSI DI FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS DIPONEGORO," *J. Empati*, vol. 7, 2018.
- [12] S. Safira, "HUBUNGAN HARDINESS DENGAN STRES KERJA PADA KARYAWAN SALES DI PT. ALFA SCORPII PEKANBARU," *J. Uin suska*, vol. 4, 2021.

Jurnal

ORIGINALITY REPORT

7%

SIMILARITY INDEX

7%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

repository.usu.ac.id

Internet Source

2%

2

psychology.uii.ac.id

Internet Source

1%

3

eprints.umm.ac.id

Internet Source

1%

4

psikologi.umm.ac.id

Internet Source

1%

5

mchsros.elpub.ru

Internet Source

1%

Exclude quotes On

Exclude matches < 15 words

Exclude bibliography On