

# HUBUNGAN ANTARA STRES KERJA DAN EFIKASI KERJA DENGAN KINERJA TENAGA PENJUALAN ZIRANG GROUP

<sup>1</sup>Rafinanda Alif Supriyanto, <sup>1</sup>Ika Zenita Ratnaningsih

<sup>1</sup>Fakultas Psikologi, Universitas Diponegoro

Jl. Prof Mr. Sunario, Tembalang, Semarang, 50275

[rafinanda123@gmail.com](mailto:rafinanda123@gmail.com)

## ABSTRAK

Kinerja karyawan adalah faktor yang krusial bagi kesuksesan perusahaan karena secara langsung mempengaruhi pencapaian tujuan dan keberlanjutan bisnis perusahaan. Kinerja karyawan berkaitan dengan tuntutan pekerjaan yang menjadi sumber stres pada karyawan dan sumber daya pribadi sebagai aspek psikologis yang membantu dalam menghadapi kondisi yang menuntut seperti tantangan dan tekanan di tempat kerja. Stres yang dialami karyawan merupakan stres kerja dan salah satu sumber daya pribadi adalah efikasi kerja. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara stres kerja dan efikasi kerja dengan kinerja tenaga penjualan Zirang Group. Populasi penelitian ini adalah tenaga penjualan yang berjumlah 282 orang dari dua puluh cabang Zirang group di area Jawa Tengah, dengan sampel penelitian berjumlah 157 orang. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *cluster random sampling*. Penelitian ini menggunakan tiga skala, yaitu Skala Kinerja Karyawan (32 aitem,  $\alpha = 0.940$ ), Skala Stres Kerja (33 aitem,  $\alpha = 0.931$ ), dan Skala Efikasi Kerja (36 aitem,  $\alpha = 0.958$ ). Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa stres kerja dan efikasi kerja, keduanya mampu menjelaskan 67.4% variasi dari kinerja ( $R^2 = 0.674$ ;  $F(2, 154) = 161.999$ ;  $p < .001$ ). Stres kerja secara signifikan mampu memprediksi kinerja ( $\beta = -0.377$ ;  $p < .001$ ), begitu juga dengan efikasi kerja yang juga mampu memprediksi kinerja ( $\beta = 0.490$ ;  $p < .001$ ). Stres kerja dan efikasi kerja secara simultan memiliki hubungan positif yang signifikan dengan kinerja karyawan. Stres kerja memiliki hubungan negatif dengan kinerja karyawan. Efikasi kerja memiliki hubungan positif dengan kinerja karyawan.

**Kata kunci:** kinerja karyawan; stres kerja; efikasi kerja; tenaga penjualan

# THE RELATIONSHIP BETWEEN JOB STRESS AND JOB EFFICACY AND THE PERFORMANCE OF ZIRANG GROUP SALES FORCE

<sup>1</sup>Rafinanda Alif Supriyanto, <sup>1</sup>Ika Zenita Ratnaningsih

<sup>1</sup>Faculty of Psychology, Diponegoro university

Jl. Prof Mr. Sunario, Tembalang, Semarang, 50275

[rafinanda123@gmail.com](mailto:rafinanda123@gmail.com)

## ABSTRACT

Employee performance is a crucial factor for company success, directly influencing the achievement of objectives and business sustainability. Employee performance is related to job demands that can be sources of stress and personal resources as psychological aspects that help in facing challenges and pressures in the workplace. This study aims to investigate the relationship between job stress and job efficacy and the performance of Zirang Group sales force. Participants in this study were 157 sales force members selected from a population of 282 sales force members across twenty Zirang Group branches in Central Java, using cluster random sampling. This study employed three scales: the Employee Performance Scale (32 items,  $\alpha = 0.940$ ), the Job Stress Scale (33 items,  $\alpha = 0.931$ ), and the Job Efficacy Scale (36 items,  $\alpha = 0.958$ ). The results of multiple linear regression analysis indicated that job stress and job efficacy simultaneously explained 67.4% of the variance in performance ( $R^2 = 0.674$ ;  $F(2, 154) = 161.999$ ;  $p < .001$ ). Job stress significantly predicted performance ( $\beta = -0.377$ ;  $p < .001$ ), as did job efficacy ( $\beta = 0.490$ ;  $p < .001$ ). Job stress had a negative relationship with performance, while job efficacy had a positive relationship with performance. These findings imply the importance of managing job stress and enhancing job efficacy for optimizing sales force performance.

**Keywords:** *employee performance; job stress; job efficacy; sales force*