

# **ANALISIS STRES KERJA KARYAWAN BAGIAN SALESMAN PADA PT MILLENIUM PHARMACON INTERNATIONAL TbK YOGYAKARTA**

**Lenggar Panggalih**

## **Abstrak**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bertujuan untuk menganalisis stres kerja karyawan salesman PT. Millenium Pharmacon International TbK Yogyakarta. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah wawancara dengan jumlah 12 responden. Pengambilan data primer dilakukan melalui wawancara terstruktur secara langsung. PT Millennium Pharmacon International, TbK Yogyakarta menunjukkan bahwa tidak ada tempat istirahat sehingga karyawan harus keluar kantor agar dapat beristirahat, terdapat instruksi untuk melakukan pekerjaan yang harus selesai hari tertentu, sedangkan masih terdapat banyak tugas atau ceklist yang harus dikerjakan hari yang sama., Yogyakarta karyawan *salesman* dituntut untuk belajar kepemimpinan harus bisa melakukan problem solving, hubungan interpersonal dengan lebih bagus, dan memenuhi target perusahaan, dan konflik antar bagian diantara bagian *finance*, logistik, dan terdapat konflik *internal*, yaitu adanya gesekan yang menghambat komunikasi yang mengakibatkan pekerjaan menjadi terhambat.

**Kata Kunci:** *Stres Kerja*



13/10/23

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Lenggar Panggalih". Above the signature, the date "13/10/23" is written in a smaller, printed-style font.

**AN ANALYSIS OF SALESMAN EMPLOYEES' JOB STRESS AT PT  
MILLENIUM PHARMACON INTERNATIONAL Tbk YOGYAKARTA**

**Lenggar Panggalih**

**Abstract**

*This research was qualitative research that aims to analyzed the work stress of the salesman of PT. Millenium Pharmacon International Tbk Yogyakarta. The sampling technique used was interviews with 12 respondents. Primary data collection was carried out through direct structured interviews. PT Millennium Pharmacon International, Tbk Yogyakarta showed that there was no rest area so employees had to left the office so they could rest, there are instructions for doing work that must be completed on certain day, while there are still many tasks or checklists that must be done the same day, Yogyakarta employee salesmen are required to learn leadership must be able to do problem solving, better interpersonal relationships, and met company targets, and interdepartmental conflicts between finance, logistics, and internal conflicts, namely friction that hinders communication which results in work being hampered.*

**Keywords:** Job Stress