

STRES KERJA PADA SALES PROMOTION GIRL (SPG) DI PT NUTRIFOOD INDONESIA CABANG CIREBON

**Wildan Rahmat Nugraha
Yanies Novira Soedarmadi**

Program Studi Psikologi
Fakultas Bisnis & Humaniora
Universitas Teknologi Yogyakarta
Email: wildanrahmat025@gmail.com

ABSTRAK

Banyaknya industri yang tumbuh dengan baik yang menyediakan peluang kerja bagi kelompok pria maupun wanita. Hingga saat ini pekerja di Indonesia tidak hanya dilakukan oleh kaum pria saja, namun wanita juga banyak yang terjun ke dunia kerja. Sumber daya manusia (SDM) wanita di Indonesia selalu meningkat setiap tahunnya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui stres kerja pada Sales Promotion Girl (SPG) Di PT. Nutrifood Indonesia Cabang Cirebon. Peneliti menggunakan teori stres kerja dari Sarafino & Smith (2014) terdapat 2 aspek-aspek stres kerja yaitu aspek biologis dan aspek psikososial. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Data yang dikumpulkan dengan menggunakan metode observasi, metode wawancara semi terstruktur, dokumentasi seperti foto, video, maupun rekaman audio perkacapan dengan subjek. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan studi kasus sebagai desain penelitian. Pada penelitian ini, peneliti memilih tiga subjek. Hasil penelitian yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa stres kerja Sales Promotion Girl (SPG) di PT. Nutrifood Indonesia cabang Cirebon yaitu target yang sangat tinggi dan setiap bulannya berbeda, ada target tambahan diluar target inti dan terkadang target ini di berikan secara mendadak oleh atasan, aplikasi NutriMart yang mengharuskan SPG menalangi uang dari konsumen, atasan yang terus menuntut dan menekan, lingkungan kerja yang dianggap persaingannya tidaklah sehat ditambah dengan atasan yang kurang tegas dalam menangani masalah ini.

Kata Kunci: *Nutrifood, Sales Promotion Girl (SPG), Stres Kerja.*

WORK STRESS IN SALES PROMOTION GIRL (SPG) AT PT NUTRIFOOD INDONESIA CIREBON BRANCH

Wildan Rahmat Nugraha
Yanies Novira Soedarmadi

Psychology Study Program
Faculty of Business & Humanities
University of Technology Yogyakarta
Email: wildanrahmat025@gmail.com

ABSTRACT

There are many well-developed industries that provide job opportunities for both men and women. Until now, workers in Indonesia are not only carried out by men, but many women also enter the world of work. Human resources (HR) for women in Indonesia are always increasing every year. The purpose of this study was to determine work stress on Sales Promotion Girl (SPG) at PT. Nutrifood Indonesia Cirebon Branch. Researchers used the theory of work stress from Sarafino & Smith (2014) there are 2 aspects of work stress, namely the biological aspect and the psychosocial aspect. This study uses qualitative research. Data collected using observation methods, semi-structured interview type, documentation such as photos, videos, and audio recordings of conversations with the subject. In this study, researchers used a case study approach as a research design. In this study, researchers chose three subjects. Adding data sources to the people to be interviewed was carried out purposively. The research results obtained, it can be interpreted that the work stress of the Sales Promotion Girl (SPG) at PT. Nutrifood Indonesia Cirebon branch is a very high target and every month is different, there are additional targets beyond the core target and sometimes this target is given suddenly by superiors, NutriMart which requires SPG to bail out money from consumers, superiors who continue to demand and pressure, the work environment which is considered unhealthy competition, coupled with superiors who are not assertive in dealing with this problem.

Keywords: Nutrifood, Sales Promotion Girl (SPG), Work Stress.