

Pengaruh iklim psikologis terhadap motivasi berprestasi karyawan sales dan marketing (Studi pada perusahaan jasa telekomunikasi dan internet) = The effect of psychological climate on sales and marketing employees achievement motivation in telecommunication and internet company

Lila Safira, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=126028&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari aspek iklim psikologis (baik secara bersama-sama maupun mandiri) terhadap motivasi berprestasi karyawan Sales dan Marketing pada perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa telekomunikasi dan internet. Penelitian ini diikuti oleh 158 responden dengan rentang usia 25 - 55 tahun, yang tersebar di dalam dua divisi, yaitu divisi Retail dan divisi Enterprise. Peneliti menggunakan delapan aspek iklim psikologis yang dikemukakan oleh Koys dan DeCotiis: support, cohesion, fairness, trust, recognition, pressure, innovation, dan autonomy. Sedangkan teori motivasi berprestasi yang digunakan adalah motivasi berprestasi yang dikemukakan oleh McClelland.

Hasil analisis regresi ganda dengan metode stepwise menunjukkan bahwa aspek iklim psikologis secara bersama-sama memiliki pengaruh secara signifikan sebesar 12.5 % terhadap motivasi berprestasi, sedangkan aspek yang memiliki kontribusi terbesar adalah aspek pressure dan aspek support. Penyebab kecilnya hasil yang di peroleh seperti masalah alat ukur dan faktor lain yang memengaruhi motivasi berprestasi, yang salah satunya adalah usia, di bahas lebih lanjut.

<hr>

The purpose of this research is to know the effect of psychological climate aspects on Sales and Marketing employee achievement motivation in telecommunication and internet business. The participants of this research are 158 Sales and Marketing employee with age ranging from 25 to 55 years old that spans in Retail and Enterprise division. The researcher uses Koys and DeCotiis's aspects of psychological climate, which are consist of 8 aspects: support, cohesion, fairness, trust, recognition, pressure, innovation, and autonomy. While achievement motivation theories that applied are McClelland's achievement motivation theories.

The result of multiple regression analysis with stepwise method have proven that the aspects of psychological climate altogether has a significant effect on Sales and Marketing employee achievement motivation up to 12.5 %, while the remaining achievement motivations are induced by other factor. Pressure and support is one of the most contributing aspects in achievement motivation. Therefore, with the yielded small result, instruments and other factor that induces achievement motivation, such as age, will be discussed further.