

PERBEDAAN PRODUKTIVITAS KERJA ANTARA KARYAWAN BERKEPRIBADIAN TIPE A DAN TIPE B DI BIDANG PEMASARAN

Sri Utami Rahayuningsih, Dra. M.M. Nilam Widyarini, MSi

Skripsi, Fakultas Psikologi, 2005

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci :

Abstraksi :

Trend lingkungan bisnis dewasa ini memaksa setiap perusahaan untuk senantiasa meningkatkan produktivitas kerja karyawannya. Produktivitas kerja karyawan dipengaruhi oleh Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas, yang terdiri atas pendidikan, relasi sosial dan kepribadian. Kepribadian dianggap memiliki peranan bagi jalannya suatu perusahaan, dimana kepribadian berfungsi untuk menentukan cara individu berperilaku pada beragam situasi atau pada saat berinteraksi dengan lingkungan kerjanya. Ada individu yang berkepribadian tipe A dan ada pula yang berkepribadian tipe B. Sehingga penelitian ini bertujuan untuk menguji perbedaan produktivitas kerja pada karyawan yang memiliki kepribadian tipe A dan kepribadian tipe B di bidang pemasaran. AJB Bumiputera 1912 merupakan salah satu perusahaan nasional yang bergerak di bidang pemasaran. Pengumpulan data di AJB Bumiputera 1912 Sudirman Bogor dilakukan dengan metode angket untuk mengukur tipe kepribadian, dan pengambilan data sekunder dari pihak perusahaan untuk mengetahui produktivitas kerja karyawan, yaitu berupa laporan Sumbangan Uang Jalan (SUJ) agen. Responden yang diperoleh berjumlah 72 orang, merupakan karyawan (agen/mitra kerja) pria atau wanita bagian pemasaran yang telah bekerja lebih dari tiga bulan. Kemudian untuk uji hipotesis dilakukan analisis data dengan menggunakan teknik Mann-Whitney Test dan Two Sample Kolmogorov-Smirnov Test. Namun sebelum dilakukan pengujian hipotesis, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi yang terdiri dari uji normalitas dan uji homogenitas. Uji normalitas dilakukan dengan Kolmogorov-Smirnov dan Shapiro-Wilk, sedangkan uji homogenitas digunakan uji Lilliefors dengan bantuan program komputer SPSS versi 10.0 for windows. Untuk pengukuran tipe kepribadian terlebih dahulu dilakukan uji validitas dengan korelasi Product Moment dan reliabilitas dengan teknik Alpha Cronbach dengan bantuan program SPSS ver 10.0 for windows. Dari 40 item yang diujicobakan diperoleh

38 item yang valid dengan korelasi item total > 0.235 , sedangkan 2 item disingkirkan karena tidak memenuhi kriteria (< 0.235). Ke-38 item tersebut memiliki korelasi item total yang berkisar antara 0.2660 sampai dengan 0.7702. Sedangkan untuk hasil uji reliabilitas diperoleh nilai reliabilitas sebesar 0.9385, yang artinya cukup reliabel karena mendekati 1. Untuk pekerjaan di bidang pemasaran, karyawan berkepribadian tipe A cenderung dinilai lebih mampu untuk meningkatkan dan mencapai produktivitas kerja dibanding karyawan berkepribadian tipe B. Hal ini disebabkan karena karyawan di bagian pemasaran dengan kepribadian tipe A, memiliki lebih banyak karakteristik yang diperlukan untuk mendukung tercapainya produktivitas kerja di bidang pemasaran, diantaranya: suka bekerja keras dan bermotivasi tinggi. Sedangkan karyawan berkepribadian tipe B, memiliki karakteristik yang lebih sedikit dalam pencapaian produktivitas kerja di bidang pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian jika dilihat dari nilai mean, diperoleh hasil bahwa karyawan berkepribadian tipe A memiliki nilai mean empirik yang lebih tinggi dibandingkan dengan karyawan berkepribadian tipe B ($21.90 > 4.75$). Ini menunjukkan bahwa produktivitas kerja karyawan berkepribadian tipe A lebih tinggi dibandingkan dengan karyawan berkepribadian tipe B. Sedangkan berdasarkan hasil dari uji hipotesis dengan Mann-Whitney Test dan Two Sample Kolmogorov-Smirnov Test diperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed), yang keduanya bernilai 0.000 ($p < 0.05$) dengan nilai z sebesar -6.173 dan 2.899. Nilai tersebut menunjukkan adanya perbedaan yang sangat signifikan mengenai produktivitas kerja karyawan berkepribadian tipe A dengan karyawan berkepribadian tipe B. Dengan demikian hipotesis penelitian diterima. Perbedaan tersebut disebabkan karena karakteristik karyawan berkepribadian tipe A berbeda dengan karakteristik karyawan berkepribadian tipe B. Untuk memasarkan suatu produk dan mencapai produktivitas kerja yang tinggi diperlukan keuletan, kerja keras, suka berkompetisi, dan motivasi yang kuat, dimana karakteristik tersebut ada pada karyawan berkepribadian tipe A, dan bukan pada karyawan tipe B yang cenderung lebih santai, tidak terburu-buru, dan tidak menyukai persaingan.