

ABSTRAKSI

Permasalahan mengenai *turnover intention* di kalangan *salesperson* tampaknya menjadi kajian yang cukup penting seiring dengan persaingan bisnis yang semakin ketat dan target yang besar. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh antara *job stress* (stress kerja) dan *job satisfaction* (kepuasan kerja) terhadap *turnover intention* (keinginan untuk keluar) pada *salesperson*.

Untuk menguji hipotesis penelitian, dilakukan sensus terhadap 133 *salesperson* (Golongan IV) PT. Astra Graphia, Tbk. Karyawan diminta untuk menjawab daftar pertanyaan mengenai persepsi mereka tentang *job stress*, *job satisfaction* dan *turnover intention*. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisa menggunakan Model Persamaan Struktural (SEM). Dari hasil analisis, diketahui kriteria goodness of fit index : $\chi^2 = 12.875$, probability = 0.168, RMSEA = 0.057, GFI = 0.969, AGFI = 0.927, TLI = 0.982, CFI = 0.989.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa *job stress* berpengaruh dan signifikan positif terhadap *job satisfaction*, *job stress* berpengaruh dan signifikan positif terhadap *turnover intention*, dan *job satisfaction* berpengaruh dan signifikan negatif terhadap *turnover intention*. Berdasarkan hasil penelitian, implikasi manajerial yang dapat disarankan untuk meningkatkan *job satisfaction* dan menurunkan tingkat *turnover intention* adalah mengelola *job stress* sampai tingkat tertentu. Hal ini dapat dilakukan dengan menyelaraskan kebutuhan pelanggan dengan manajemen dengan program-program penjualan yang menarik dan fleksibel

Kata kunci : *job stress, job satisfaction, turnover intention, salesperson, target penjualan*