

ABSTRAK

Kesejahteraan psikologis karyawan tidak hanya mempengaruhi karyawan itu sendiri namun juga pada organisasi dimana mereka bekerja. Saat ini, penelitian telah berkembang dalam rangka menemukan faktor bersifat internal yang mampu mempengaruhi kesejahteraan psikologis. Pada penelitian ini, *salesperson* dipilih sebagai subjek penelitian. Profesi *salesperson* menuntut kesiapan diri dalam menghadapi 4 tantangan utama yang meliputi pengetahuan tentang produk yang dijual, pengaturan waktu, pembinaan hubungan yang baik dengan klien, dan pemenuhan target bulanan. Tuntutan pekerjaan ini yang kemudian mampu mempengaruhi kesejahteraan psikologis *salesperson*. Penelitian mengenai modal psikologis (terdiri dari *optimism*, *self-efficacy*, *resiliency*, dan *hope*) yang telah dilakukan selama ini telah mengungkapkan sejauh mana pengaruhnya terhadap pekerja baik dari pada sikap, perilaku, maupun performansi kerja. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji hubungan antara modal psikologis dengan kesejahteraan psikologis pada *salesperson* yang ada di kota Yogyakarta. Sebanyak 60 orang *salesperson* dipilih sebagai sampel penelitian melalui teknik *purposive sampling*. Pengumpulan data dilakukan melalui skala modal psikologis dan kesejahteraan psikologis. Hasil dari penelitian menunjukkan adanya keselarasan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan adanya hubungan positif yang signifikan antara modal psikologis dengan kesejahteraan ($r = 0,701$ dan taraf signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,050$)). Sumbangan efektif Modal Psikologis terhadap Kesejahteraan Psikologis sebesar 49,2% yang ditunjukkan oleh nilai koefisien determinan (R^2) senilai 0,492. Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman mengenai peran sumber daya positif dalam diri yaitu modal psikologis dalam meningkatkan kesejahteraan psikologis.

Kata Kunci: Modal Psikologis, Kesejahteraan Psikologis, *Salesperson*.

ABSTRACT

The psychological well-being of employees affects not only the employee itself but also the organization in which they work. At present, research has developed in order to find internal factors that can influence psychological well-being. In this study, salesperson was chosen as the research subject. profession Salesperson requires readiness to face 4 main challenges including knowledge of the products sold, time management, fostering good relations with clients, and meeting monthly targets. These work demands are then able to influence the psychological well-being of the salesperson. Research on psychological capital (consisting of optimism, self-efficacy, resilience, and hope) that has been carried out so far has revealed the extent of its effect on workers both in terms of attitude, behavior, and work performance. The purpose of this study was to examine the relationship between psychological capital and psychological well-being of salespersons in the city of Yogyakarta. A total of 60 salesperson were selected as research samples through purposive sampling techniques. Data collection is done through psychological capital scale and psychological well-being. The results of the study showed harmony with the results of previous studies which stated that there was a significant positive relationship between psychological capital and welfare (r 0.701 and a significance level of $p = 0.000$ ($p < 0.050$)). The effective contribution of Psychological Capital to Psychological Welfare is 49.2%, which is indicated by the value of the determinant coefficient (R squared) of 0.492. .

Keywords: *Psychological Capital, Psychological Welfare, Salesperson.*