

psikologi. Komponen atau atribut teoritik dari tiap-tiap variabel penelitian kemudian di definisi operasionalkan ke dalam bentuk-bentuk yang lebih konkrit, yaitu dirumuskan dalam bentuk aspek-aspek yang melahirkan berbagai indikator. Selanjutnya komponen-komponen atribut dan aspek-aspek disajikan sebagai bagian dari *blue print* skala psikologi. *Blue print* inilah yang nantinya akan dijadikan sebagai acuan dalam penulisan aitem-aitem. Setelah aitem-aitem alat ukur psikologi sudah dinyatakan siap, maka selanjutnya menentukan subyek penelitian. Subyek penelitian atau populasi ini adalah seluruh karyawan yang masuk dalam tim distribusi Koran PT Jawa Pos perwakilan Sidoarjo, dari populasi tersebut diatas maka diambil seluruh responden yang disebut sebagai sampel sebanyak 45 responden dengan menggunakan teknik *populatif*.

b. Pelaksanaan Penelitian

Pelaksanaan penelitian dimulai sejak tanggal 10 Juni 2016 hingga 10 Juli 2016. Dua minggu pertama digunakan untuk menggali data awal pada tempat penelitian serta mencari berbagai referensi untuk penelitian dari berbagai sumber yang terkait. Setelah itu pada tanggal 29 Juli 2016 digunakan untuk menyebarkan instrumen kepada 45 responden yang menjadi sampel adalah karyawan departemen pemasaran dan redaksi di PT Jawa Pos Koran biro Sidoarjo untuk dilakukan uji coba

Tabel 4.8. Deskriptif Data Berdasarkan Status Marital Responde

Skala Efikasi Kolektif					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Belum Menikah	36	57.00	80.00	66.8889	6.46210
Sudah Menikah	9	57.00	70.00	61.6667	4.18330
Valid N (listwise)	9				

Dari data kedua tabel di atas dapat diketahui banyaknya data dari kategori status marital yaitu 36 responden yang belum menikah, dan 9 responden yang sudah menikah. Selanjutnya dapat diketahui nilai rata-rata tertinggi variabel dari masing-masing kategori. Pada variabel prestasi kerja nilai rata-rata tertinggi ada pada karyawan yang belum menikah dengan nilai *mean* 47.0278. Pada variabel efikasi kolektif nilai rata-rata tertinggi ada pada karyawan yang belum menikah dengan nilai *mean* 66.8889. Sedangkan nilai minimum variabel prestasi kerja pada karyawan yang sudah menikah sebesar 38, dan nilai minimum variabel efikasi kolektif pada karyawan yang sudah menikah sebesar 57. Dan nilai maksimum variabel prestasi kerja pada karyawan pada karyawan yang sudah menikah sebesar 56, dan nilai maksimum variabel efikasi kolektif pada karyawan pada karyawan yang sudah menikah sebesar 80.

D. Pembahasan

Dari hasil uji analisis data menunjukkan bahwa hipotesis yang menyatakan bahwa ada hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, yaitu adanya hubungan antara efikasi kolektif dengan prestasi kerja tim distribusi di PT Jawa Pos Koran Biro Sidoarjo. Hal ini dapat dilihat dari hasil koefisien korelasi sebesar 0.922 dengan signifikansi $0.000 < 0.05$. Berdasarkan harga koefisien korelasi sebesar 0.922, di mana harga korelasinya bersifat positif, artinya semakin tinggi efikasi kolektif maka semakin tinggi pula prestasi kerja. Dan sebaliknya apabila semakin rendah efikasi kolektif maka akan semakin rendah pula prestasinya. Mencermati paparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa efikasi kolektif berhubungan kuat dengan prestasi kerja karyawan.

Dalam penelitian ini, peneliti hanya melakukan sistem *tryout* pada satu variabel penelitian, yaitu variabel efikasi kolektif (*collective efficacy*) untuk mendapatkan validitas dan reliabilitas datanya sehingga aitem yang memiliki tingkat validitas dan reliabilitas rendah akan gugur karena tidak memenuhi standar koefisien yang sudah ditentukan dan digunakan oleh peneliti, dari hasil analisis *SPSS* yang dilakukan maka akan muncul hasil aitem mana saja yang dinyatakan valid sebagai aitem yang akan digunakan untuk melakukan penelitian yang sebenarnya.

Namun, untuk variabel prestasi kerja, yang melakukan penilaian prestasi kerja adalah atasan langsung (*supervisor*), sehingga harus ada form khusus dalam melakukan penilaian. Tetapi, karena perusahaan tidak

memiliki form penilaian prestasi kerja karyawan, maka dalam penelitian ini, peneliti lah yang membuat skala penilaian, yang dibuat sesuai dengan teori yang sudah ada. Dan sebagai bukti, peneliti melampirkan surat pernyataan persetujuan bahwa skala yang telah dibuat oleh peneliti adalah skala yang sesuai dan valid tanpa harus mengujinya melalui *SPSS*, sebab penilaian prestasi kerja bukan merupakan skala sikap yang perlu di uji validitas dan reliabilitasnya terlebih dahulu untuk mendapatkan aitem-aitem valid yang nantinya akan digunakan sebagai penelitian sebenarnya, tetapi penilaian prestasi kerja merupakan hasil murni yang didapat dari hasil penilaian atasan kepada masing-masing karyawannya, sehingga setiap karyawan pasti memiliki penilaian berbeda-beda antara karyawan satu dengan karyawan yang lain.

Sebenarnya penilaian prestasi kerja ada banyak sekali sumbernya, yaitu 1) Supervisor adalah orang yang paling memenuhi syarat untuk mengevaluasi kinerja karyawan secara realistis dan adil. 2) Karyawan menilai atasan, meminta para karyawan atau anggota kelompok untuk memberi nilai pada kinerja supervisor dan manajer. Dalam hal ini ada tiga keuntungan utama. *Pertama*, dalam hubungan atasan–karyawan yang bersifat kritis, penilaian karyawan dapat sangat berguna dalam mengidentifikasi manajer yang kompeten. *Kedua*, dapat membantu atasan agar lebih responsive terhadap karyawan. *Ketiga*, penilaian karyawan memberi kontribusi pada perkembangan karier atasan. 3) Menilai Tim/Rekan Kerja. Penggunaan rekan kerja dan anggota tim sebagai penilai

adalah jenis penilaian lainnya yang berpotensi baik untuk membantu ataupun sebaliknya. Penilaian ini berguna ketika para supervisor tidak memiliki kesempatan untuk mengamati kinerja setiap karyawan. 4) Menilai diri sendiri. Menilai diri sendiri dapat diterapkan dalam situasi-situasi tertentu. Sebagai alat pengembangan diri, hal ini memaksa para karyawan untuk memikirkan mengenai kekuatan dan kelemahan mereka dan menetapkan tujuan untuk peningkatan. Tetapi, para karyawan tidak dapat menilai diri sendiri sebagaimana supervisor menilai mereka, mereka dapat menggunakan standar yang sangat berbeda. Ini dapat menunjukkan bagaimana orang-orang cenderung lunak atau lebih menuntut ketika menilai diri mereka sendiri. Karyawan yang menilai diri sendiri tetap dapat menjadi sumber informasi kinerja yang berharga dan terpercaya. 5) Penilai dari luar, Penilaian juga dapat dilakukan oleh orang-orang dari luar yang dapat diundang untuk melakukan tunjauan kinerja. Untuk tenaga penjualan atau pekerjaan jasa lainnya, para pelanggan dapat memberikan masukan yang sangat berguna pada perilaku kinerja dari tenaga penjualan. Satu perusahaan mengukur kepuasan layanan pelanggan untuk menentukan bonus bagi eksekutif pemasaran puncak. Dan 5) Penilaian dari Multisumber/Umpan Balik 360°. Tujuan dari umpan balik 360° adalah tidak untuk meningkatkan reliabilitas dengan mengumpulkan pandangan yang sama, tetapi lebih untuk menangkap berbagai evaluasi atas peran yang berbeda dari karyawan secara individual (Mathis & Jackson, 2006).

Namun, dalam hal ini penulis menggunakan penilaian dari supervisor atau atasan langsung. Penilai karyawan oleh supervisor atau manajer mereka adalah metode yang paling umum. Atasan langsung mempunyai tanggung jawab utama untuk mengadakan penilaian dalam kebanyakan organisasi, meskipun atasan supervisor tersebut akan meninjau dan menyetujui penilaian tersebut.

Dari hasil analisis data diatas, didapatkan hasil bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara efikasi kolektif terhadap prestasi kerja. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Jusoh & Ibrahim (2015) yang menjelaskan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara efikasi kolektif terhadap prestasi kerja.

Jusoh & Ibrahim (2015) mengatakan bahwa efikasi kolektif merupakan sebuah bentuk kerjasama antara tiap anggota kelompok akan dapat memberikan kesan terhadap setiap usaha untuk mencapai keberhasilan dalam sebuah organisasi / kelompok.

Gibson dalam Stanley, Kara, Aparna, & Mathew (2002) efikasi kolektif adalah sejauh mana suatu tim merasa yakin bahwa ia dapat memenuhi tugas-tugasnya dengan sukses melalui sebuah bentuk kerjasama dalam tim tersebut. Yang mana efikasi kolektif sendiri adalah hasil kognitif yang muncul dari sebuah interaksi di dalam tim dan juga merupakan suatu daya motivasi di dalam tim. Karena dalam efikasi kolektif sendiri terdapat sebuah keterkaitan dengan seberapa besar usaha yang akan dilakukan oleh tim dalam mencapai tujuan tersebut.

Efikasi kolektif dapat menjadi penyebab atas berkembangnya prestasi kerja karyawan. Sedangkan efikasi kolektif sendiri merupakan tingkat keyakinan dan kepercayaan akan kemampuan bersama dalam suatu kelompok organisasi dalam mencapai tujuan bersama kelompok tersebut terhadap perusahaan tempat mereka berkerja, dengan sesuai standar hasil capaian yang dimiliki oleh perusahaan. Hal ini berarti semakin positif efikasi kolektif dalam sebuah perusahaan maka akan diikuti juga dengan prestasi kerja yang tinggi pada karyawan. Sebab dalam bekerja, seorang karyawan dituntut untuk memiliki *self-efficacy* dalam dirinya, karena dengan adanya *self-efficacy* seseorang akan dapat memutuskan akan seberapa jauh dirinya mampu mengorganisasi dan menerapkan serangkaian tindakan yang dibutuhkan untuk menghadapi situasi-situasi yang akan dihadapi yang memiliki elemen keaburan yang tidak dapat diramalkan dan yang mungkin penuh tekanan. Dengan *self-efficacy*, seorang karyawan akan mampu mengatasi dan menyelesaikan tugasnya, sekalipun dalam keadaan dan situasi yang menghambat. Oleh karena itu, *self-efficacy* yang tinggi akan meningkatkan keterlibatan aktif dari individu terhadap tingkah laku-tingkah laku yang dapat meningkatkan kemampuan individu (Bandura, 1986).

Dengan adanya *self-efficacy* yang tinggi, membuat karyawan akan berusaha menyelesaikan permasalahan kerja dan dapat meningkatkan kerja secara maksimal sesuai dengan kemampuan yang dimiliki karyawan (Riani dan Farida, 2008). Namun, dalam penelitian ini, peneliti menggunakan efikasi kolektif (*collective efficacy*), sama halnya dengan *self-efficacy*, tetapi

dalam efikasi kolektif, yang diukur adalah kelompok kerja, bukan lagi individu. Gibson, dalam Stanley, Kara, Aparna, & Mathew (2002) menyatakan bahwa efikasi kolektif berkenaan dengan kemampuan tim dalam mengolah persepsi pada tugas-tugas tim tertentu, sedangkan potensi mengacu pada persepsi yang lebih luas dari tim tersebut. Sehingga dengan efikasi kolektif (*collective efficacy*) yang tinggi maka prestasi kerja yang tinggi pula, begitu juga sebaliknya, semakin rendah efikasi kolektif (*collective efficacy*) maka prestasi kerja juga akan menurun.

Dalam penelitian ini terdapat temuan menarik yang dihasilkan dari analisis data yang sudah dilakukan oleh peneliti. Disamping meneliti tentang hubungan antara kedua variabel yaitu variabel efikasi kolektif dengan prestasi kerja karyawan tim distribusi Jawa Pos Sidoarjo, ada hal yang sesungguhnya perlu digali lebih dalam lagi dari hasil pengumpulan data demografis dari responden yang ada, dari data yang ada dalam penelitian ini, ditemukan hasil dari data demografis bahwa *mean* tertinggi dari kedua skala variabel, baik skala prestasi kerja maupun efikasi kolektif berdasarkan kategori usia, yaitu karyawan yang berusia 18-20 tahun, dalam penelitian ini sebenarnya bisa dilakukan penelitian yang lebih mendalam dari data tersebut, karena dari data tersebut perusahaan akan mengetahui mengapa produktivitas atau prestasi kerja karyawan yang berusia 18-20 tahun lebih tinggi dari pada karyawan yang berusia lebih dewasa >30 tahun, meskipun telah memiliki pengalaman kerja yang lebih banyak dari pada karyawan yang berusia 18-20 tahun.

