

Çalışan Motivasyonunu Etkileyen Faktörlerin AHP Yöntemi İle Değerlendirilmesi: Bir İlaç Firması Uygulaması¹ (The Evaluation of the Factors Affecting Employees' Motivation with the AHP Method: A Pharmaceutical Application)

Serap PİRİNÇÇİ^a Dilek ÖZDEMİR GÜNGÖR^b

^a İstanbul Katip Çelebi Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, serappirincci@gmail.com

^b İstanbul Katip Çelebi Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, sdilek.ozdemir.gungor@ikc.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
Anahtar Kelimeler: Motivasyon Performans Analitik Hiyerarşi Süreci Satış Pazarlama Gönderme Tarihi 4 Mayıs 2019 Revizyon Tarihi 3 Temmuz 2019 Kabul Tarihi 25 Temmuz 2019 Makale Kategorisi: Araştırma Makalesi	Amaç – Çalışmada ilaç satış temsilcilerinin iş motivasyonlarını etkileyen faktörlerin İzmir Bölgesi özelinde incelenmesi hedeflenmiştir. Yöntem – Motivasyon faktörleri sosyo-ekonomik boyut, örgütsel ve yönetsel boyut, psiko-sosyal boyut olmak üzere üç boyutta düzenlenmiş ve ağırlıklandırılması için Analitik Hiyerarşi Süreci'nden faydalanılmıştır. Bulgular – Motivasyon faktörlerinden ücret, motivasyon üzerinde en yüksek ağırlığa sahip motivasyon aracıdır. Ancak “adil ve açık yönetim” ve “eğitim ve yükselme” diğer maddi faktörlerin önünde yer almıştır. “Özel yaşama saygı” psiko-sosyal boyuttaki en önemli faktördür. Tartışma – Bulgular maddi faktörlerin, özellikle de ücret faktörünün satış temsilcilerinin iş motivasyonu üzerinde çok etkili olduğunu tekrar göstermiştir. Ancak maddi beklentilerin yanı sıra maddi olmayan faktörlerin de ağırlıkları azımsanamayacak düzeydedir. Eğitim, açık ve adil yönetim, özel yaşama saygı gibi faktörler önemli faktörler olarak öne çıkmaktadır. Bu bulgular ışığında sadece maddi ödüllere dayanan bir motivasyon artırma yaklaşımının uzun süre başarı gösteremeyeceği açıktır. Çalışanların kendilerini geliştirmeleri ve mesleklerinde ilerlemeleri için fırsatlar tanınmalı; güven veren bir yönetim sistemi oturtulmalı ve özellikle iş saatleri dışında özel yaşantılarına saygı duyulmalıdır. Bulguları motivasyon artırıcı yöntemler geliştirme aşamasında kullanırken sadece global ağırlıklara bakılmaktan kaçınılmalı, lokal ağırlıklara da ayrıca dikkat edilmelidir. Özel yaşama saygı faktörünün global ağırlığı düşük olmasına rağmen, lokal ağırlığı gayet yüksektir. Psiko-sosyal boyutta gelişme ve başarı faktöründen daha önemli olması organizasyon ile ilgili bazı sorunları işaret ediyor olabilir.
ARTICLE INFO	ABSTRACT
Keywords: Motivation Performance Analytical Hierarchy Process Motivation Sale Marketing Received 4 May 2019 Revised 3 July 2019 Accepted 25 July 2019 Article Classification: Research Article	Purpose – The aim of this study was to investigate the factors affecting the motivation of sales representatives of a pharmaceutical company in Izmir Region. Design / Method / Approach – Motivational factors are organized in three dimensions such as socio-economic dimension, organizational and managerial dimension and psycho-social dimension. The Analytical Hierarchy Process has been utilized to weight factors under these dimensions. Results – Among all motivational factors, wage has the highest weight. However, “fair and open management”, and “education and promotion” have preceded other tangible factors. “Respect for private life” is the most important factor in psycho-social dimension. Discussion – Findings have again shown that material factors, especially wage factor, are very effective on work motivation of sales representatives. However, besides the financial expectations, the weights of intangible factors are not to be underestimated. Factors such as education, open and fair management and respect for private life stand out as important factors. In the light of these findings, it is clear that a motivation-increasing approach based on material awards alone cannot achieve long-term success. Employees should be given opportunities to improve themselves and advance in their profession; a trustworthy management system should be built, and respect for private life be ensured, especially during non-working hours. When using the findings in the development of motivation-enhancing methods, concentrating on only global weights should be avoided and local weights should be considered as well. Although the global weight of respect to private life is low, the local weight is very high. The fact that it is more important than the development and success factor in psycho-social dimension, this may indicate some problems related to the organization.

¹ Bu çalışma Serap Pirinççi'nin Dr. Öğr. Üyesi Dilek Özdemir Güngör danışmanlığında yapmış olduğu, aynı isimli yüksek lisans bitirme ödevinden üretilmiştir.

Önerilen Atıf/ Suggested Citation:

Pirinççi, S., Özdemir Gönğör, D. (2019). Çalışan Motivasyonunu Etkileyen Faktörlerin AHP Yöntemi İle Değerlendirilmesi: Bir İlaç Firması Uygulaması, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11 (4), 2512-2527