

# Pengaruh faktor-faktor motivasi terhadap hasil penilaian kinerja sales force di Departemen Sales & Marketing PT. Danapaint Indonesia = The effecton of motivation factors toward sales person performance appraisal result in Sales & Marketing PT Danapaint Indonesia

Rise Milianti, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=107196&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan menguji pengaruh faktor-faktor motivasi terhadap hasil penilaian kinerja sales force tahun 2006 yang menurut data terakhir yang diperoleh dari Departemen Personalia mengalami penurunan dibanding dengan hasil penilaian kinerja sebelumnya.

Ada dua faktor yang mempengaruhi motivasi seseorang yaitu faktor motivator yang biasa juga disebut dengan faktor intrinsik yang terdiri dari faktor achievement, recognition, the work itself responsibilities dan advancement serta faktor Hygiene yang disebut juga dengan faktor ekstrinsik yang meliputi gaji, keamanan kerja, pendidikan, kondisi kerja, hubungan kerja, dan tersedianya fasilitas pendukung.

Metode penelitian utama yang digunakan adalah metode survey deskriptif yaitu penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dengan menggunakan kuesioner. Populasi yang dipilih adalah seluruh sales person di Departemen Sales & Marketing sebanyak 87 karyawan yang keseluruhnya dijadikan sampel penelitian. Teknik pengumpulan data untuk variabel faktor-faktor motivasi dengan menggunakan kuesioner, sedangkan untuk data kinerja menggunakan hasil penilaian kinerja tahun 2006.

Analisa data menggunakan alat statistik korelasi Spearman Rho dengan meznmanfaatnkan program SPSS untuk mengetahui pengaruh X terhadap Y. Hasil penelitian menemukan bahwa 52 karyawan atau 59.8% memiliki motivasi yang rendah sedangkan untuk hash penilaian kinerja, 43 karyawan atau 49.4% memiliki kinerja yang tidak maksimal. Penelitian menemukan bahwa besarnya kontribusi faktor-faktor motivasi terhadap kinerja sales person adalah  $R^2 \times 100\% > 0.6142 \times 100\% 37.7\%$ .

Kesimpulan penelitian ini adalah bahwa temyata jumlah karyawan yang memiliki tingkat motivasi dan kinerja rendah sangat tinggi. Hal ini disebabkan karena mereka tidak termotivasi dengan balk oleh atasan mereka. Karena tingkat motivasi rendah maka hal ini berdampak pada rendahnya kinerja mereka juga. Faktor motivasi memberikan kontribusi 37.7% terhadap hasil penilaian kinerja mereka. Artinya semakin baik mereka termotivasi maka kinerja mereka akan semakin tinggi juga. Atas dasar tersebut diusulkan agar pihak manajemen sudah waktunya memberikan perhatian terhadap masalah ini. Peran atasan sangat besar dalam upaya memotivasi bawahan. Untuk itu sebagai atasan hendaknya mereka Iebih dapat menyelami dan memahami karakter bawahannya sehingga akan ditemukan suatu titik yang menjadi tempat bertemunya keinginan atasan dan bawahan.

The main purpose of the research is to measure the affection between motivation factors toward sales person performance appraisal result that was held in January 2006, according to the information from Personnel Department there is a decreasing of their performance.

By using Frederick Herzberg theory that said there was two factors affected someone's motivation: 1) motivator factors content achievement, recognition, the work itself, responsibility and advancement. 2) Hygiene factors content salary, working safety, education, working environment and facilities.

The research method that is used is survey descriptive method, a method takes the sample from a population by using questioner (Singarimbun, 1987:3). Population is all sales person who wok in Sales & Marketing Department amount 87 people that will be taken as the research sal-Tel. For motivation factors, to get data it will use questioner and for the performance appraisal, it will use performance appraisal result of sales person in 2006. Data analysis uses statistic tool Spearman Rho correlation and will be counted by SPSS program to analyze variables.

The result of the research found that 52 employees or 59.8% have low motivation and 43 employees or 49.4% have low performance. Research also found there is a strong correlation between dependent and independent variables. Spearman Rho correlation is 0.614 and motivation factors contributed 37.7% toward sales person performance appraisal.

It is concluded that there are still many employees who have low motivation and performance. It is caused by the lack of motivation from their managers. Motivation factors gave big enough contribution to the performance appraisal. It means that if they are motivated well, they will give good contribution of their performance in work.

It was suggested to managers that it is about the time to give much attention to this problems. Manager should be able to motivate their employees, to know what they want and what they do so that if they can work together they will get win-win solution in working environment.</i>