

Hubungan kompensasi dan motivasi dengan kerja salesman di PT. Hernalin Chemica

Siahaan, Lince, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=72618&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh kompensasi motivasi dan kepuasan kerja pegawai salesman di PT Hernalin Chemica Jakarta.

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh pegawai salesman dengan berlatar belakang pendidikan lulusan SLTA / sederajat, D III, dan S1. Dari 116 kuesioner yang disebarkan kepada responden ternyata yang dikembalikan dan diisi lengkap yang dapat dijadikan sampel penelitian berjumlah 100 prang pegawai salesman (86 %).

Mengingat jumlah populasi tidak terlalu besar, maka sampel yang ditetapkan adalah seluruh populasi, sehingga teknik sampei ini adalah sensus dengan metode non probability sampling jenis purposive sampling.

Pengumpulan data dalam penelitian menggunakan kuesioner tertutup dan terbuka yang terdiri dari 5 bagian. Bagian pertama berisi pertanyaan yang berkaitan dengan demogradi sebanyak 6 pertanyaan. Bagian kedua berisi pertanyaan yang berkaitan dengan kepuasan kerja (Y) sebanyak 20 butir, bagian ketiga pertanyaan yang berkaitan dengan kompensasi finansial (Xi) sebanyak 20 butir, bagian keempat pertanyaan yang berkaitan dengan kompensasi non finansial (X2) sebanyak 16 butir dan bagian kelima pertanyaan yang berkaitan dengan kompensasi motivasi (X3) sebanyak 20 butir.

Pengolahan dan analisis data menggunakan program SPSS 10.0.

1. Untuk mengetahui hubungan demografi dengan kepuasan kerja digunakan tabulasi silang (cross tab). Hasil tabulasi silang antara variabel demografi, masing- masing ditabulasi silang dengan kepuasan kerja, yaitu: Bagian Kerja, Lama Kerja, Tingkat Pendidikan dan Usia.

? Hasilnya pada bagian kerja menunjukkan jumlah responden terbanyak pada tingkat kepuasan yang netral (cukup puas), dirasakan oleh pegawai salesman di bagian apotik (28 %).

? Hasilnya pada lama kerja menunjukkan jumlah responden terbanyak pada tingkat kepuasan yang cukup puas dirasakan oleh pegawai salesman dengan lama kerja lebih dari 4 tahun sampai dengan 6 tahun (16 %).

? Hasilnya pada tingkat pendidikan menunjukkan jumlah responden terbanyak pada tingkat kepuasan yang cukup puas dirasakan oleh pegawai salesman lulusan SLTA/sederajat (43 %).

? Hasilnya pada usia menunjukkan jumlah responden terbanyak pada tingkat kepuasan yang cukup puas

dirasakan oleh pegawai salesman yang berusia kurang dari dan sampai dengan 30 tahun (34%)

2. Untuk menguji hubungan antara masing-masing variabel independen (kompetensi finansial, kompensasi non finansial, motivasi) dengan kepuasan kerja menggunakan regresi linier sederhana. Hasil penelitian untuk menguji hal di atas menunjukkan bahwa :

? Hubungan antara kompensasi finansial (X_1) dengan kepuasan kerja (Y) menunjukkan korelasi ($r = 0,541$ pada $\alpha 0,000$ dan $R^2 = 0,293$), maka H_0 ditolak. Tingkat hubungan cukup kuat pada pengaruh kompetensi finansial dengan kepuasan kerja sebesar 29,3%.

. Hubungan antara kompensasi non finansial (X_2) dengan kepuasan kerja (Y) menunjukkan korelasi ($r = 0,663$ pada $\alpha 0,000$ dan $R^2 0,439$), maka H_0 ditolak. Tingkat hubungan cukup kuat pada pengaruh kompetensi finansial dengan kepuasan kerja sebesar 43,9%.

. Hubungan antara motivasi (X_3) dengan kepuasan kerja (Y) menunjukkan korelasi ($r = 0,410$ pada $\alpha 0,000$ dan $R^2 = 0,168$), maka H_a ditolak. Tingkat hubungan rendah pada pengaruh motivasi dengan kepuasan kerja sebesar 16,8%.

Untuk menguji hubungan antara kompetensi finansial (X_1), kompensasi non finansial (X_2) dan motivasi (X_3) secara bersama-sama terhadap kepuasan kerja (Y) digunakan teknik regresi ganda. Hasil penelitian hal di atas menunjukkan bahwa :

. Hasilnya untuk kompensasi non finansial: ($r = 0,663$ pada $\alpha 0,000$ dan $R^2 = 0,439$), dan pengaruh motivasi ($r = 0,694$ pada ($\alpha 0,000$ dan $R^2 = 0,042$)) Maka H_0 ditolak, tingkat hubungan cukup kuat dan pengaruh kompetensi finansial, kompensasi non finansial secara bersama-sama terhadap kepuasan kerja sebesar 43,9 %.