

ABSTRACT

SPM is a very important factor in the company. One important part of the SPM that should get more attention is labor. Labor is a major driver of the smooth running for the company. Employees of sales is an important element of company to marketing their products. Competitive in the world of business is getting tougher to force companies for improve employee performance in marketing the product. Employees of sales should to be motivated continuously to achieve performance as expected. One of the most effective way to improve employee motivation in achieving the desired performance is through the provision of adequate compensation. The purpose of this study was to determine the effect of compensation on the sales performance of employees at PT Guna Bangun Jaya in Jakarta. Data obtained from questionnaires filled out by all employees of the sale of PT Guna Bangun Jaya in Jakarta, which totaled 36 people. Data were analyzed using multiple regression analysis that must to meet the test validity and reliability. Conclusions drawn in this study is the authors found a significant influence simultaneously and partial compensation for financial and non financial to the employee's performance on the sale of PT. Guna Bangun Jaya in Jakarta. It can be seen from the test results, where H_0 is rejected due to a significant level of $p < 0.05$.

Keyword : Financial Compensation, Non Financial Compensation, Performance

ABSTRAK

SPM merupakan faktor yang amat penting dalam perusahaan. Salah satu bagian penting dalam SPM yang harus mendapat perhatian lebih adalah tenaga kerja. Tenaga kerja merupakan penggerak utama kelancaran jalannya perusahaan. Karyawan bagian penjualan merupakan unsur penting dalam perusahaan dalam memasarkan produknya. Persaingan dunia usaha yang semakin ketat memaksa perusahaan untuk meningkatkan kinerja karyawan bagian penjualan dalam memasarkan produk. Karyawan bagian penjualan harus terus dimotivasi untuk dapat mencapai kinerja sesuai yang diharapkan. Suatu cara yang paling efektif untuk meningkatkan motivasi karyawan dalam mencapai kinerja yang diinginkan adalah melalui pemberian kompensasi yang memadai. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kompensasi terhadap kinerja karyawan bagian penjualan pada PT Guna Bangun Jaya di Jakarta. Data didapat dari kuesioner yang diisi oleh seluruh karyawan bagian penjualan PT Guna Bangun Jaya di Jakarta yang berjumlah 36 orang. Data dianalisis menggunakan analisis regresi berganda yang terlebih dahulu harus memenuhi uji validitas dan reliabilitas. Kesimpulan yang ditarik penulis dalam penelitian ini adalah terdapat pengaruh yang signifikan secara serempak dan parsial kompensasi *financial* dan kompensasi *non financial* terhadap kinerja karyawan bagian penjualan pada PT Guna Bangun Jaya di Jakarta. Hal ini dapat dilihat dari hasil pengujian, dimana H_0 ditolak karena tingkat signifikan $p < 0,05$.

Kata Kunci : Kompensasi *Financial*, Kompensasi *Non Financial*, Kinerja.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	6
1.3.1 Maksud Penelitian	6
1.3.2 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	8

2.1	Kajian Pustaka.....	8
2.1.1	Kompensasi	8
2.1.2	Kinerja	13
2.1.3	Penilaian Kinerja.....	15
2.2	Kerangka Pemikiran	19
2.3	Pengembangan Hipotesis	24
BAB III METODE PENELITIAN		25
3.1	Objek Penelitian	25
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	25
3.1.2	Visi dan Misi PT. Guna Bangun Jaya	25
3.1.2.1	Visi PT. Guna Bangun Jaya	25
3.1.2.2	Misi PT. Guna Bangun Jaya	26
3.1.3	Kegiatan Usaha	26
3.1.4	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	27
3.2	Jenis Penelitian	35
3.3	Populasi dan Sampel	35
3.4	Definisi Operasional Variabel	36
3.5	Sumber Data	38
3.6	Teknik Pengumpulan Data	39
3.7	Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis	39
3.7.1	Alat Analisis Data	39
3.7.1.1	Uji Validitas dan Reliabilitas	39
3.7.1.2	Analisis Koefisien Regresi Linear Berganda	40

3.7.1.3	Analisis Koefisien Korelasi Parsial (r)	41
3.7.1.4	Analisis Koefisien Determinasi Berganda (R^2) dan Koefisien Korelasi Berganda (R).....	42
3.7.2	Pengujian Hipotesis	43
3.7.2.1	Uji Koefisien Regresi secara Serempak (Uji F)	44
3.7.2.2	Uji Koefisien Regresi secara Parsial (Uji t)	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		47
4.1	Deskripsi Data	47
4.1.1	Uji Validitas dan Reliabilitas	47
4.1.2	Analisis Deskriptif	49
4.1.2.1	Distribusi Frekuensi Mengenai Variabel Kompensasi <i>Financial</i> (X_1)	49
4.1.2.2	Distribusi Frekuensi Mengenai Variabel Kompensasi <i>Non Financial</i> (X_2)	52
4.1.2.3	Distribusi Frekuensi Mengenai Variabel Kinerja (Y)	53
4.1.3	Analisis Data	55
4.1.3.1	Analisis Regresi Linear Berganda (<i>Multiple Regresion</i>)	55
4.1.3.2	Koefisien Determinasi Berganda (R^2)	58
4.1.3.3	Koefisien Korelasi Berganda (R)	58
4.1.3.4	Analisis Koefisien Korelasi Parsial (r)	59

4.1.4 Pengujian Hipotesis.....	59
4.2 Pembahasan	64
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	 66
5.1 Simpulan	66
5.2 Saran	67
 DAFTAR PUSTAKA	 69
LAMPIRAN	71
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	95

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Analisis Pengaruh Kompensasi <i>Financial</i> dan <i>non Financial</i> terhadap Kinerja Karyawan Bagian Penjualan pada PT. Guna Bangun Jaya di Jakarta	23
Gambar 2 Struktur Organisasi PT. Guna Bangun Jaya di Jakarta	28
Gambar 3 Kurva Uji F	60
Gambar 4 Kurva Uji t Kompensasi <i>Financial</i>	62
Gambar 5 Kurva Uji t Kompensasi <i>Non Financial</i>	63

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel I	Target dan Bonus Karyawan tahun 2010	4
Tabel II	Pengujian Validitas dan Reliabilitas	47
Tabel III	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Kompensasi <i>Financial</i>	51
Tabel IV	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Kompensasi <i>Non</i> <i>Financial</i>	53
Tabel V	Tanggapan Responden Mengenai Variabel Kinerja	54
Tabel VI	Hasil Pengolahan dengan Program SPSS	56

DAFTAR LAMPIRAN

		Halaman
Lampiran A	Kuisisioner	72
Lampiran B	Data Penelitian Hasil Tangapan Responden Mengenai Kompensasi dan Kinerja Karyawan Bagian Penjualan pada PT. Guna Bangun Jaya di Jakarta.....	74
Lampiran C	Frekuensi	75
Lampiran D	Validitas	80
Lampiran E	Reliabilitas	83
Lampiran F	Regresi	87
Lampiran G	Korelasi Parsial	88
Lampiran H	Tabel r	89
Lampiran I	Tabel t	90
Lampiran J	Tabel F	91
Lampiran K	Interpretasi Nilai Koefisien Korelasi	92
Lampiran L	Surat Pemberitahuan Penelitian/Praktek Kerja	93
Lampiran M	Berita Acara Bimbingan	94