

ABSTRAK

Persaingan dunia usaha kini semakin ketat, perusahaan tentunya selalu berusaha untuk memajukan usahanya dan bertahan. Dalam hal ini perusahaan harus secara cerdas memaksimalkan sumber daya dimiliki untuk mendatangkan profit yang maksimal.

Setiap keputusan dan kebijakan yang ditetapkan di perusahaan menjadikan suatu langkah bagi perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaan itu sendiri.

Sumber daya manusia, salah satu sumber daya yang *intangible* menjadi salah satu senjata yang dapat diandalkan apabila dikelola dengan tepat. Tingginya produktivitas perusahaan mencerminkan produktivitas karyawannya. Salah satu cara untuk memaksimalkan produktivitas kerja karyawan adalah dengan menerapkan kebijakan – kebijakan yang mampu memotivasi karyawan itu sendiri. Kebijakan kompensasi diargumenkan sebagai salah satu motivator bagi karyawan untuk meningkatkan produktivitas kerja mereka.

Melihat situasi perekonomian yang kurang baik menuntut karyawan untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar dari sebelumnya, dari sini dapat kita manfaatkan untuk memaksimalkan produktivitas karyawan dengan cara menerapkan kebijakan kompensasi yang tepat, dimana dengan tujuan akhir kedua pihak baik perusahaan maupun karyawan sama – sama memperoleh profit dan tidak ada yang dirugikan.

Dalam skripsi ini, penulis melakukan penelitian di dealer “X”, dengan tujuan untuk menganalisis pengaruh kompensasi terhadap produktivitas kerja karyawan dealer X.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa dengan adanya kebijakan kompensasi, karyawan dapat meningkatkan produktivitas kerjanya. Dari kuesioner yang dibagikan kepada 24 responden, dapat dilihat bagaimana kebijakan kompensasi yang diterapkan dealer mempunyai hubungan yang cukup berarti dengan tingkat produktivitas kerja karyawan dengan hasil korelasi 0,523. Uji t yang dilakukan penulis memberikan hasil sebesar 2,8781, yang berarti bahwa hipotesis yang dikemukakan penulis yaitu ada pengaruh antara kompensasi terhadap produktivitas kerja karyawan diterima. Dilihat dari koefisien penentu didapat hasil sebesar 27,35% yang berarti perubahan produktivitas kerja dapat dijelaskan oleh perubahan kebijakan kompensasi sebesar 27,35%, sedangkan sisanya 72,65% dapat dipengaruhi oleh faktor lain.

Berdasarkan penelitian ini, maka penulis menyarankan agar dalam hal kompensasi guna meningkatkan produktivitas karyawan, kebijakan yang diambil dealer dipertahankan bahkan masih dapat ditingkatkan lebih maksimal dengan tujuan kearah yang lebih baik, bagi pihak dealer maupun pihak karyawan.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Kerangka Penelitian dan Hipotesis	5
1.6 Metode Penelitian	7
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian dan fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia	
2.1.1 Pengertian Sumber Daya Manusia	10
2.1.2 Fungsi Sumber daya Manusia	11
2.2 Kompensasi	

2.2.1	Pengertian Kompensasi	14
2.2.2	Tujuan Kompensasi	16
2.2.3	Penggolongan Kompensasi	18
2.2.4	karakteristik Kompensasi	20
2.2.5	Faktor – faktor yang Mempengaruhi Kompensasi	22
2.3	Produktivitas Kerja	
2.3.1	Pengertian Produktivitas	24
2.3.2	Manfaat Peningkatan Produktivitas	26
2.3.3	Faktor – faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Kerja	27
2.3.4	Faktor – faktor Penyebab Turunnya Produktivitas	30

BAB III OBJEK DAN METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	
3.1.1	Sejarah Dealer X	32
3.1.2	Aktivitas Dealer X	33
3.1.3	Struktur Organisasi & Uraian Jabatan Dealer X	33
3.2	Metode Penelitian	
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data	38
3.2.2	Teknik Pengolahan Data	39

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Pelaksanaan Kompensasi Dealer X	43
4.1.1 Kompensasi yang Diterapkan di Dealer X	44
4.1.2 Pembahasan mengenai Kompensasi yang Diterapkan di Dealer X	47
4.2 Tingkat Produktivitas Kerja Karyawan Dealer X	57
4.3 Pengaruh Kompensasi Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Dealer X	66
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	xii
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.2.1	Kompensasi merupakan alasan utama bagi saya bekerja di dealer ini	48
Tabel 4.1.2.2	Dengan adanya kebijakan kompensasi yang diterapkan dealer, saya merasa terjamin	48
Tabel 4.1.2.3	Kebijakan kompensasi yang diterapkan sesuai dengan tujuan dealer	49
Tabel 4.1.2.4	Saya mengerti dan memahami kebijakan kompensasi yang diterapkan dealer	49
Tabel 4.1.2.5	Kompensasi yang saya terima sudah sesuai	50
Tabel 4.1.2.6	Dealer menerapkan kebijakan kompensasi yang tepat	51
Tabel 4.1.2.7	Rutinitas pekerjaan sesuai dengan aturan yang berlaku di dealer	51
Tabel 4.1.2.8	Kompensasi yang diberikan dealer sudah tepat sasaran.	52
Tabel 4.1.2.9	Kompensasi merupakan hal terpenting untuk saya dalam bekerja.	52
Tabel 4.1.2.10	Karyawan yang berprestasi mendapatkan kompensasi yang lebih baik.	53
Tabel 4.1.2.11	Dealer menetapkan kebijakan kompensasi sesuai dengan peraturan pemerintah.	54
Tabel 4.1.2.12	Saya merasa diuntungkan dengan adanya kebijakan	

	kompensasi yang ada di dealer	54
Tabel 4.1.2.13	Dengan adanya kebijakan kompensasi, saya merasa termotivasi dalam bekerja.	55
Tabel 4.1.2.14	Kompensasi yang diberikan dealer di dasari pada kemampuan karyawan itu sendiri	56
Tabel 4.1.2.15	Dealer menyadari arti penting kompensasi untuk memotivasi karyawan	56
Tabel 4.2.1	Pekerjaan merupakan hal penting bagi saya	57
Tabel 4.2.2	Saya bekerja sesuai dengan keahlian yang saya miliki	57
Tabel 4.2.3	Pekerjaan sulit merupakan tantangan bagi saya	58
Tabel 4.2.4	Saya selalu memiliki motivasi tinggi dalam bekerja	59
Tabel 4.2.5	Saya selalu menyelesaikan pekerjaan dengan baik dan tepat waktu	59
Tabel 4.2.6	Dealer menyediakan peralatan lengkap dan fasilitasnya guna mendukung pekerjaan	60
Tabel 4.2.7	Dealer mengkoordinasi karyawannya dengan baik dalam pembagian kerja	61
Tabel 4.2.8	Pekerjaan yang saya selesaikan sesuai dengan apa yang diperintahkan atasan	61
Tabel 4.2.9	Saya selalu melewati target yang ditetapkan dealer	62
Tabel 4.2.10	Saya tidak keberatan untuk melakukan kerja lembur	63
Tabel 4.2.11	Dealer selalu mengadakan pelatihan untuk	

	meningkatkan kemampuan karyawannya	63
Tabel 4.2.12	Saya merasa senang bekerja di dealer	64
Tabel 4.2.13	Saya selalu hadir tepat waktu dalam bekerja	64
Tabel 4.2.14	Dalam bekerja saya selalu mentaati peraturan kerja yang ada	65
Tabel 4.2.15	Prestasi dalam bekerja harus dihargai, terutama lewat kompensasi	66
Tabel 4.3.1	Angka – angka yang sama pada variable X	67
Tabel 4.3.2	Angka – angka yang sama pada variable Y	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar. 2.2.3.1	Penggolongan Kompensasi	18
Gambar 2.3.2.1	Manfaat Peningkatan Produktivitas Individu	26
Gambar 3.1.3.1	Struktur Organisasi Dealer X	35