

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the compensation and to know how big the influence of compensation on employee motivation in the achievement of sales targets on PT.Royal Abadi Sejahtera. The research method used was descriptive-analytical case study approach. Technique is the study of field data collection through questionnaires supported by observation, interview and literature study. Target population was all employees in the sales department. PT. Royal Abadi Sejahtera, where all members of the populations studied as a research census. Research variables consisted of compensation as independent variables and the motivation of employees in achieving sales targets as the dependent variable. Research hypotheses were tested using simple linear regression analysis. Based on the analysis by SPSS version 17.0, coefficient of determination values obtained at 8.3%, then it can be stated that the compensation does not have an influence on employee motivation in the achievement of sales targets. While the residual value of the coefficient of determination of 91.7% is the influence of other factors that are not observed by researchers outside of employee motivation factors.

Keywords: Compensation, employee motivation

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kompensasi dan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan pada PT. Royal Abadi Sejahtera. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif-analitis dengan pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data adalah studi lapangan melalui kuesioner ditunjang dengan observasi, wawancara, dan studi kepustakaan. Populasi sasaran adalah seluruh karyawan pada bagian Departemen penjualan di PT. Royal Abadi Sejahtera, dimana seluruh anggota populasi diteliti sebagai penelitian sensus. Variabel penelitian terdiri dari kompensasi sebagai variabel bebas dan motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan sebagai variabel terikat. Hipotesis penelitian diuji dengan menggunakan analisis regresi linear sederhana. Berdasarkan hasil analisis melalui program SPSS versi 17.0, diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 8.3%, maka dapat dinyatakan bahwa kompensasi tidak mempunyai pengaruh terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan. Sedangkan nilai sisa dari hasil koefisien determinasi sebesar 91.7% merupakan pengaruh dari faktor lainnya yang tidak diamati oleh peneliti diluar faktor Motivasi karyawan.

Kata Kunci : Kompensasi, motivasi karyawan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN	iv
KATA PENGANTAR	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Sistem Pengendalian Manajemen	6
2.1.1 Pengertian Pengendalian.....	6
2.1.2 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen.....	9

2.1.3	Struktur Sistem Pengendalian Manajemen.....	11
2.1.4	Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....	14
2.2	Anggaran.....	16
2.2.1	Fungsi Anggaran.....	17
2.2.2	Jenis-jenis Anggaran.....	18
2.2.2.1	Manajemen Anggaran	20
2.2.2.2	Perencanaan Anggaran	21
2.2.2.3	Evaluasi Anggaran	23
2.2.2.4	Pelaporan Anggaran	24
2.3	Evaluasi Kinerja.....	25
2.3.1	Pengertian Evaluasi.....	25
2.3.1.1	Fungsi Evaluasi Kinerja	25
2.3.1.2	Tujuan Evaluasi Kinerja.....	26
2.4	Kompensasi.....	26
2.4.1	Komponen Kompensasi	28
2.4.1.1	Tujuan Kompensasi	28
2.4.1.2	Kriteria Kompensasi	30
2.5	Motivasi	32
2.5.1	Teori Motivasi.....	33
2.5.2	Proses Motivasi.....	34
2.5.3	Faktor–faktor yang Mempengaruhi Motivasi	36
2.6	Pengaruh Kompensasi terhadap Motivasi.....	37
2.7	Kerangka Penelitian	37
2.8	Hipotesis	45

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	46
3.1 Objek Penelitian.....	46
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	46
3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	47
3.2 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas.....	48
3.2.1 Struktur Organisasi	48
3.2.2 Uraian Tugas.....	49
3.3 Metode Penelitian	53
3.3.1 Operasional Variabel	53
3.3.2 Penjabaran Variabel Independen (X).....	54
3.3.3 Penjabaran Variabel Dependen.....	55
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	57
3.4.1 Populasi Penelitian.....	58
3.5 Pengujian Data.....	59
3.5.1 Uji Validitas.....	59
3.5.2 Uji Reabilitas	60
3.5.3 Analisis Data atas Tanggapan Responden	61
3.5.4 Pemilihan Uji Statistik	62
3.5.5 Analisis Regresi Linear Sederhana	62
3.5.6 Uji Hipotesis	64
3.6 Simpulan	66
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	 67
4.1 Hasil Penelitian	67

4.1.1 Dasar Analisis Penelitian	67
4.2 Hasil Pengujian Instrumen Data	67
4.2.1 Uji <i>Validitas</i>	67
4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas.....	69
4.3 Hasil Pengujian Hipotesis	71
4.3.1 Hasil Pengujian Regresi.....	73
4.4 Pembahasan.....	75
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	76
5.1 Simpulan	76
5.2 Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN	80
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>).....	86

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1	49
Bagan Struktur Organisasi	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I	Operasionalisasi Variabel 56
Tabel II	Tanggapan Responden 62
Tabel III	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi 65
Tabel IV	Hasil Uji Validitas Variabel Kuesioner 68
Tabel V	Hasil Uji Reliabilitas Kompensasi Terhadap Motivasi Karyawan (X) 70
Tabel VI	Hasil Uji Reliabilitas Target Penjualan (Y) 71
Tabel VII	Hasil Pengujian ANOVA 72
Tabel VIII	Hasil Pengujian R Square 73
Tabel IX	Hasil Persamaan Regresi 73

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran	
Kuesioner	80