

ABSTRAK

Perubahan lingkungan yang terjadi saat ini menuntut PT.Citra Jaya Putra Utama untuk selalu meningkatkan efisiensi dan efektivitas usahanya, salah satunya melalui peningkatan target penjualan. Oleh karena itu perlu dilakukan pembenahan berbagai aspek yang memungkinkan tercapainya target penjualan. Salah satu hal yang perlu dilakukan adalah melalui kompensasi yang diberikan oleh perusahaan. Akhir – akhir ini pihak manajemen perusahaan mengindikasikan adanya penurunan kinerja pada karyawan yang pada akhirnya berdampak pada perusahaan secara umum. Sehubungan dengan hal itu, perlu dilakukan pengukuran dan pengujian atas sinyal tersebut. Dan apabila sinyal tersebut benar, maka perlu diadakan perbaikan dan langkah – langkah agar kinerja karyawan meningkat. Dari hasil penelitian dapat terungkap bahwa tingkat kontribusi total dari pemberian kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam mencapai target penjualan sebesar 25.6% dan sisanya sebesar 74.4% faktor lain. Agar kontribusi dari pemberian kompensasi terhadap motivasi karyawan di masa mendatang, maka sebaiknya perusahaan meninjau kembali kebijakan – kebijakan yang telah ditetapkan terutama menyangkut pemberian gaji, bonus, kebijakan promosi, jaminan hari tua, dan insentif sesuai dengan harapan karyawan.

Kata Kunci : Kompensasi Terhadap Motivasi Karyawan dan Target Penjualan

ABSTRACT

Environmental changes that occur at this time demanding PT.Citra Jaya Putra Utama to always improve the efficiency and effectiveness of its business, one of them through increased sales targets. It is therefore necessary to reform various aspects that enable the achievement of sales targets. One of the things that needs to be done is through the compensation provided by the company. End - the end is the management company's performance indicates a decline in employees that ultimately impact the company in general. In this connection, measurements were taken and the testing of such indication. And if the indication is correct, then the necessary repairs and steps - steps for improved employee performance. From the research results can be revealed that the total contribution rate of compensation on the motivation of employees in achieving the sales target of 25.6% and the remainder of 74,4% of other factors. In order contributions from compensation to employee motivation in the future, then the company should review the policies - policies that have been established especially regarding salaries, bonuses, promotion policies, pension, and employee incentives in line with expectations.

Keywords : Employee Motivation and Compensation Against Target Sales

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN PUBLIKASI LAPORAN PENELITIAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 6
2.1 Sistem Pengendalian Manajemen.....	6
2.1.1 Pengertian Pengendalian.....	7
2.1.2 Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen.....	11

2.1.3	Struktur Sistem Pengendalian Manajemen.....	17
2.1.4	Proses Sistem Pengendalian Manajemen.....	20
2.2	Penganggaran.....	23
2.3	Manajemen Anggaran.....	24
2.3.1	Perencanaan Anggaran.....	24
2.3.2	Pelaksanaan Anggaran.....	27
2.3.3	Evaluasi Anggaran.....	28
2.3.4	Pelaporan Anggaran.....	29
2.4	Anggaran.....	29
2.4.1.	Fungsi Anggaran.....	30
2.4.2	Anggaran Penjualan.....	31
2.5	Motivasi.....	32
2.5.1.	Teori Motivasi dari Moskow.....	35
2.5.2	Proses Motivasi.....	36
2.5.3	Faktor – faktor yang Mempengaruhi Motivasi.....	38
2.6.	Kompensasi.....	39
2.6.1.	Komponen Kompensasi.....	40
2.6.2	Tujuan Kompensasi.....	43
2.6.3	Kriteria Kompensasi.....	45
2.6.4.	Pengaruh Kompensasi terhadap Motivasi.....	46
2.7	Kerangka Penelitian.....	47
2.8	Hipotesis.....	56

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	57
3.1 Objek Penelitian.....	57
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	57
3.2 Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas.....	58
3.2.1 Struktur Organisasi.....	58
3.2.2 Uraian Tugas.....	59
3.3 Metode Penelitian.....	62
3.3.1 Operasional Variabel.....	63
3.3.2 Penjabaran Variabel Independen (X).....	64
3.3.3 Penjabaran Variabel Dependen.....	65
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	67
3.4.1 Populasi Penelitian.....	69
3.5 Pengujian Data.....	69
3.5.1 Uji Validitas.....	70
3.5.2 Uji Reabilitas.....	71
3.5.3 Uji Normalitas.....	73
3.5.4 Uji Heteroskedastisitas.....	74
3.5.5 Nanalisis Dara dan Pengujian Hipotesis.....	75
3.5.6 Analisis Data atas Tanggapan Responden.....	75
3.5.7 Pemilihan Uji Statistik.....	76
3.5.8 Analisis Refresi Linear Sederhana.....	76
3.5.9 Uji Hipotesis.....	78
3.6 Simpulan.....	80

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	81
4.1 Hasil Penelitian.....	81
4.1.1 Dasar Analisis Penelitian.....	81
4.1.2 Deskriptif Frekuensi Tanggap.....	82
4.1.2.1 Pemebrian Kompensasi Karyawan (X).....	82
4.1.2.2 Motivasi Karyawan Pencapai Target Penjualan.....	82
4.2 Hasil Pengujian Instrumen Penelitian.....	105
4.2.1 Uji Validitas.....	106
4.2.2 Uji Reliabilitas.....	107
4.2.3 Uji Asumsi Klasik.....	109
4.2.3.1 Uji Normalitas.....	109
4.2.3.2 Uji Normalitas Menggunakan Grafik.....	111
4.2.3.3 Pengujian Koefesien Determinasi.....	112
4.3 Pembahasan.....	114
 BAB IV SIMPULAN DAN SARAN.....	115
5.1 SIMPULAN.....	115
5.2 SARAN.....	116
 DAFTAR PUSTAKA.....	117
LAMPIRAN.....	120
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	127

DAFTAR TABEL

		Halaman
TABEL I	Operasionalisasi Variabel.....	66
TABEL II	Kriteria Standar Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian.....	73
TABEL III	Tanggapan Responden.....	75
TABEL IV	Pedoman Penafsiran Koefesien Korelasi.....	79
TABEL V	Persentase Jawaban Responden Terhadap Pemberian Kompensasi Karyawan.....	82
TABEL VI	Persentase Jawaban Responden Terhadap Motivasi Dalam Pencapaian Target Penjualan.....	98
TABEL VII	Hasil Uji Validitas.....	106
TABEL VIII	Hasil Uji Reliabilitas Kompensasi Terhadap Motivasi Karyawan (X).....	107
TABEL IX	Hasil Uji Reliabilitas Target Penjualan (Y).....	108
TABEL X	Hasil Uji Normalitas.....	110
TABEL XI	Koefesien Determinasi.....	112
TABEL XII	Koefesien Regresi.....	113

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Uji Normalitas Menggunakan Grafik.....	111

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner & Hasil Tabulasi Data.....	121
Lampiran B Riwayat Penulis.....	127