

Hubungan sikap terhadap uang dengan prestasi kerja pada sales executive PT X

Fahrian Fanani, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20287507&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk melihat sikap Sales Executive terhadap uang dikaitkan dengan prestasi kerja mereka. Penelitian tentang sikap Sales Executive terhadap uang penting dilakukan untuk melihat seberapa efektif uang dapat mendorong prestasi kerja mereka Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk menemukan ada atau tidaknya hubungan yang signifikan antara sikap terhadap uang dan prestasi kerja pada Sales Executive PT X. PT X merupakan perusahaan distribusi consumer goods yang didirikan pada tahun 1987. Saat ini PT X menjadi distributor dari produk-produk Wyeth Ayerst, Nutricia, Produgen, CI P, Kaori, Scotch Brite, dan Sari Husada.

Penelitian ini bersifat kuantitatif dengan responden sebanyak 48 dari sekitar 200 Sales Executive PT X, yang tersebar di seluruh Indonesia, yang kemudian dibedakan antara kelompok Sales Executive yang berprestasi tinggi dan Sales Executive yang berprestasi rendah. Penelitian ini menggunakan alat ukur Money Ethics Scale bagian Attitude Toward Money (Tang, 2002) untuk melihat sikap Sales Executive terhadap uang. Alat ukur prestasi kerja diambil dari data penjualan pribadi selama setahun yang menjadi dasar pemberian insentif. Korelasi Pearson Product Moment digunakan untuk melihat ada tidaknya hubungan yang signifikan antara sikap terhadap uang dan prestasi kerja. T-test digunakan untuk melihat perbedaan dua kelompok (kelompok prestasi rendah dan tinggi) dalam sikap terhadap uang dan komponen-komponennya. One-way Anova digunakan untuk melihat perbedaan lebih dari dua kelompok dalam sikap terhadap uang dan komponen-komponennya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara sikap Sales Executive terhadap uang dan prestasi kerja. Dari uji Ttest ditemukan bahwa ada perbedaan yang signifikan antara Sales Executive yang berprestasi tinggi dan Sales Executive yang berprestasi rendah dalam sikap mereka terhadap uang.

Peneliti menyarankan agar penelitian selanjutnya meneliti hal yang sama pada jenis pekerjaan lain yang menggunakan insentif sebagai pendorong prestasi kerja, contohnya profesi pelayan restoran, room servis hotel atau supir taxi.