

Program Personal Development Planning untuk meningkatkan Perceived Investment in Employee Development dan Kepuasan Kerja (Studi pada Salesperson di PT. X) = Personal Development Planning Program to Enhance Perceived Investment in Employee Development and Job Satisfaction (Study in Salesperson at PT.

Renny Vidya Wahyuly, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20315311&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk melihat efektivitas program Personal Development Planning untuk meningkatkan perceived investment in employee development (PIED) dan kepuasan kerja pada salesperson di PT. X. Penelitian ini menggunakan tipe penelitian action research dengan jumlah partisipan penelitian sebanyak 12 karyawan yang berprofesi sebagai sales. Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat ukur PIED yang dikembangkan oleh Lee dan Bruvold (2003) yang berjumlah 9 item, dan alat ukur kepuasan kerja yang dikembangkan dari Job Satisfaction Survey milik Spector (1997) yang berjumlah 40 item. Peneliti menggunakan teknik korelasi Spearman untuk mengetahui hubungan antara kedua variabel tersebut dan uji komparasi paired sample t-test untuk melihat perbedaan mean skor kedua variabel tersebut sebelum dan sesudah pemberian intervensi berupa PDP. Hasil penelitian menunjukkan terdapat hubungan yang signifikan antara PIED dengan kepuasan kerja seluruh responden penelitian dengan nilai korelasi sebesar 0,866 dan signifikansi 0,000 ($p < 0,001$). Selain itu juga terdapat perbedaan yang signifikan antara PIED dan kepuasan kerja sales sebelum dan setelah diberikan intervensi PDP. Kesimpulan penelitian ini adalah program intervensi Personal Development Planning efektif dan berhasil dilihat dari peningkatan yang signifikan pada skor PIED dan skor kepuasan kerja sales di PT. X.

<hr>

 Abstract

This research was conducted to test the effectiveness of Personal Development Planning program to enhance perceived investment in employee development (PIED) and job satisfaction in salesperson at PT. X. This research used action research studies with 12 participants who work as sales. The two tools used in this research, were PIED Questionnaire by Lee and Bruvold (2003) with 9 items, and Job Satisfaction Questionnaire that was developed from Spector's Job Satisfaction Survey (1997) with 40 items. The researcher used a Spearman correlation technique to determine the relationship between two variables and the paired sample t-test comparison to see the difference in mean scores of both variables before and after intervention of PDP. The results showed a significant

relationship between PIED and job satisfaction by all respondents in this study with correlation values of 0.814 and coefficient significance 0.000 ($p < 0.001$). In addition, there are significant differences between PIED and job satisfaction before and after the intervention. It can be concluded that the intervention program called Personal Development Planning is effective and successful due to a significant increase in PIED's score and job satisfaction's score in salesperson at PT. X.