

**PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN, MOTIVASI DAN PELATIHAN  
KERJA TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA SALESMAN KANVAS  
PT. ARTA BOGA CEMERLANG JAWA TIMUR**

**T E S I S**

**OLEH :**

**ANTONIUS JOHANNES, SE.**

**NIM : 8112400020**



No. INDUK	2499/02
TGL TERIMA	08-03-2002
<del>BEI</del> HADI H	
No. BUKU	MM Joh p-1
P KE	1 (satu)

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA  
PROGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM MAGISTER  
MARET 2002**

**PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN, MOTIVASI DAN PELATIHAN  
KERJA TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA SALESMAN KANVAS  
PT. ARTA BOGA CEMERLANG  
JAWA TIMUR**

**TESIS  
Diajukan kepada  
Universitas Katolik Widya Mandala  
untuk memenuhi persyaratan  
dalam menyelesaikan program Magister  
Manajemen**

**OLEH:  
ANTONIUS JOHANNES, S.E  
8112400020**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA  
PROGRAM PASCA SARJANA  
PROGRAM MAGISTER  
MARET 2002**

Tesis oleh Antonius Johannes, SE ini telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Surabaya, .....

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, consisting of a vertical line that curves to the right and then loops back to the left, ending in a small circle.

(Y.B. Budi Iswanto, Ph. D.)

NIK. 311.76.0059

**Tesis ini telah diuji dan dinilai**

**Oleh Panitia Penguji pada**

**Program Pasca Sarjana Unika Widya Mandala Surabaya**

**Pada tanggal 25 bulan Maret Th 2002**

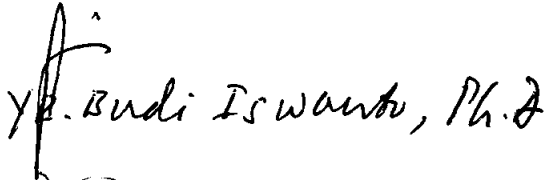
**Panitia Penguji**

**1. Ketua**



F.A. HANDOKO SARMITO, MBA

**2. Sekretaris**



**3. Anggota**



T. Gilke Handayani, MBA

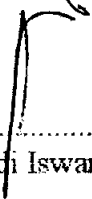
Lembar Persetujuan dan Pengesahan Tesis

Tesis oleh Antonius Johannes,SE ini telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 25 Maret 2002

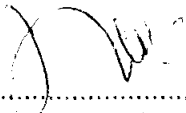
Dewan Penguji



.....Ketua  
(F.A.Handoko Sasmito, M.B.A)



.....Anggota  
(Y.B.Budi Iswanto,Ph.D)



.....Anggota  
(Y.Lilik Rudianto, M.B. A)

Mengetahui

Direktur PPS



(Prof.Dr.E.Sadtono)

NIP.....

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan syukur kepada Tuhan atas segala penyertaan-Nya dalam proses pembuatan tesis ini sehingga penulis dapat dengan tepat dan cepat menyelesaikan penyusunan tesis ini. Meskipun banyak hambatan yang penulis alami, puji syukur penulis dapat melewatinya dengan baik.

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyusunan tesis ini. Dalam proses penyusunan tesis ini penulis banyak menerima arahan dan dorongan dari Y.B. Budi Iswanto, Ph. D selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan kepada penulis secara sabar dan tekun sehingga penulisan tesis ini dapat maksimal dan selesai pada waktu yang dijadwalkan. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada beliau.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Drs. Julius Koesworo, MM, Marini Purwanto, MM dan Naftalia Kusumawardani, S. Psi, yang telah membantu penulis dengan memberikan dorongan, arahan, kritik dan saran yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini.

Ucapan syukur dan terima kasih kepada Papi, Mami, Kakak, dan Adik tercinta yang selalu mendorong dan membantu penulis baik lewat doa, maupun bantuan lain yang tidak ternilai selama penyusunan tesis ini dan selama studi S-2.

Kepada teman-temanku S-2 WM angkatan 1 yang banyak membantu penulis, penulis juga mengucapkan terima kasih. Secara khusus penulis

mengucapkan terima kasih kepada Sherly Maria Wati atas segala dukungan, pengertian dan dorongan dalam menyelesaikan studi S-2. Juga teman-temanku, Stevanli, Edwin, Suyanto, Suryani, Ronny,dll, yang tidak dapat disebutkan semua, penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dalam menyelesaikan studi S-2. Juga kepada karyawan, staff, Direktur dan Asisten Direktur pasca sarjana WM penulis ucapkan terima kasih.

Akhir kata penulis mengharapkan tesis ini dapat berguna bagi para pembaca. Sekian dan terima kasih.

Surabaya, 22 Februari 2002

Hormat saya,

Antonius Johannes, SE

## RINGKASAN

Tesis ini meneliti pengaruh gaya kepemimpinan, motivasi dan pelatihan kerja terhadap produktivitas kerja salesman kanvas di PT. Arta Boga Cemerlang Jawa Timur.

Permasalahan yang diajukan adalah apakah gaya kepemimpinan, motivasi dan pelatihan kerja mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap produktivitas kerja salesman kanvas baik secara simultan maupun parsial dan manakah diantara ketiga variabel tersebut yang mempunyai pengaruh dominan terhadap produktivitas kerja salesman kanvas.

Teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini berhubungan dengan gaya kepemimpinan, motivasi dan pelatihan kerja serta hubungan antara produktivitas kerja dengan gaya kepemimpinan, hubungan antara produktivitas kerja dengan motivasi, dan hubungan produktivitas kerja dengan pelatihan kerja.

Penelitian ini bertipe penelitian regresional yang bertujuan mendeteksi sejauh mana variasi-variasi pada suatu faktor atau lebih berpengaruh terhadap variasi-variasi pada satu faktor lain. Pengumpulan data untuk gaya kepemimpinan, motivasi dan pelatihan kerja didapat dari angket yang disebar kepada 66 responden sebagai sampel penelitian dan data produktivitas kerja salesman kanvas diperoleh dari dokumen perusahaan. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah Non probability sampling sedangkan teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah Quota sampling. Instrumen penelitian yang digunakan adalah wawancara dan kuesioner. Untuk pengukuran data dari kuesioner digunakan skala Likert. Untuk mengukur keabsahan dan kehandalan instrumen penelitian digunakan uji validitas dan reliabilitas. Dalam menganalisa data digunakan regresi linier berganda, korelasi berganda dan korelasi partial.

Hasil dari uji validitas dan reliabilitas menunjukkan bahwa instrumen penelitian yang digunakan adalah valid dan reliabel. Sebelum menggunakan model regresi linier berganda hasil dari perhitungan SPSS dilakukan uji asumsi klasik untuk mengukur kelayakan model tersebut. Hasil uji asumsi klasik menyatakan bahwa model regresi tersebut layak digunakan. Hasil uji hipotesis penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan kausal yang positif dan signifikan antara gaya kepemimpinan, motivasi dan pelatihan kerja dan produktivitas kerja salesman kanvas baik secara simultan maupun parsial. Koefisien regresi berganda sebesar 0,788 dan koefisien determinasi sebesar 0,620. Hasil lain yang didapat adalah gaya kepemimpinan lebih dominan dalam mempengaruhi produktivitas kerja salesman kanvas dibandingkan motivasi dan pelatihan kerja yang dibuktikan dari hasil uji t dimana untuk  $t_1=6,142$  lebih besar dari  $t_2=2,533$  dan  $t_3=2,458$ . Akhirnya dapat disimpulkan bahwa temuan-temuan penelitian ini mendukung hipotesis yang diajukan untuk menjawab permasalahan yang ada.



## ABSTRACT

This study intends to examine the effect of leadership styles, motivation, and training on canvas salesmen productivity in Arta Boga Cemerlang, Corp, East Java. The purpose of this research is to find empirical evidence about productivity of canvas salesmen. This study hopes to give contribution to corporation development on the increase of productivity of canvas salesmen.

The data were collected by distributing questionnaires to 66 canvas salesmen located in Arta Boga Cemerlang East Java as a chosen sample. The distributed questionnaires were all returned completely and were analyzed by using SPSS version 7.5. The sample was selected using quota sampling. The hypotheses were tested using multiple regression model and partial correlation.

The result indicates that leadership styles, motivation, and training simultaneously and partially have a positive significant effect on productivity of canvas salesmen. So, the hypotheses developed in this study are supported. From the three independent variabls, leadership styles have the strongest effect on productivity of canvas salesmen. It is hoped that research in the future will examine other variables that may influence productivity of canvas salesmen.

Keywords : leadership styles, motivation, training, productivity.

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERSYARATAN GELAR	
HALAMAN PERSETUJUAN	
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI	
UCAPAN TERIMA KASIH.....	i
RINGKASAN.....	iii
ABSTRAK.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB 1 : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar belakang permasalahan.....	1
1.2. Rumusan masalah.....	5
1.3. Tujuan penelitian.....	5
1.4. Manfaat penelitian.....	5
BAB 2 : TINJAUAN KEPUSTAKAAN.....	7
2.1. Kepemimpinan.....	7
2.1.1. Pengertian.....	7
2.1.2. Gaya kepemimpinan.....	9
2.2. Motivasi.....	11
2.2.1. Pengertian.....	11
2.2.2. Unsur penggerak motivasi.....	12
2.2.3. Teori-teori motivasi kerja.....	13
2.2.3.1. Teori hirarki kebutuhan Maslow.....	13
2.2.3.2. Teori motivasi berprestasi Mc. Clelland.....	14
2.2.4. Bentuk motivasi.....	15
2.3. Pelatihan kerja.....	16
2.3.1. Pengertian.....	16
2.3.2. Sasaran yang diharapkan dari pelatihan.....	17

2.3.3. Teknik pelatihan.....	18
2.4. Produktivitas kerja.....	20
2.4.1. Pengertian.....	20
2.4.2. Faktor-faktor yang menentukan produktivitas t. k.....	21
2.5. Hubungan antara gaya kepemimpinan dengan produktivitas kerja.....	22
2.6. Hubungan antara motivasi dan produktivitas kerja.....	23
2.7. Hubungan antara pelatihan kerja dan produktivitas kerja.....	24
<b>BAB 3 : KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS PENELITIAN..</b>	<b>26</b>
3.1. Kerangka konseptual penelitian.....	26
3.2. Hipotesis.....	27
<b>BAB 4 : METODE PENELITIAN.....</b>	<b>29</b>
4.1. Rancangan penelitian.....	29
4.2. Populasi, besar sampel dan teknik pengambilan sampel.....	29
4.3. Variabel penelitian meliputi klasifikasi variabel dan definisi operasional variabel.....	32
4.3.1. Klasifikasi variabel.....	32
4.3.1.1. Variabel bebas.....	32
4.3.1.2. Variabel terikat.....	32
4.3.2. Definisi operasional variabel.....	32
4.4. Instrumen penelitian.....	35
4.4.1. Wawancara /Interview.....	35
4.4.2. Kuesioner.....	35
4.4.3. Pengukuran data.....	35
4.4.4. Uji reliabilitas dan validitas.....	36
4.5. Prosedur pengambilan dan pengumpulan data.....	36
4.6. Cara analisis data.....	37
4.6.1. Persamaan regresi linier berganda.....	37
4.6.2. Korelasi berganda.....	38
4.6.3. Uji signifikansi regresi linier berganda.....	38
4.6.4. Uji signifikansi korelasi berganda.....	38

4.6.5. Uji penafsiran koefisien korelasi partial.....	38
<b>BAB 5 : ANALISIS HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>39</b>
5.1. Data penelitian.....	39
5.2. Analisis dan hasil penelitian.....	42
5.2.1. Uji reabilitas dan validitas instrumen.....	42
5.2.2. Uji asumsi klasik.....	43
5.2.3. Uji regresi dan korelasi.....	45
<b>BAB 6 : PEMBAHASAN.....</b>	<b>47</b>
6.1. Uji hipotesis.....	47
6.1.1. Pengaruh gaya kepemimpinan.....	47
6.1.2. Pengaruh motivasi.....	48
6.1.3. Pengaruh pelatihan kerja.....	48
6.1.4. Pengaruh gaya kepemimpinan, motivasi dan pelatihan kerja.....	49
<b>BAB 7 : SIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>55</b>
7.1. Simpulan.....	55
7.2. Saran.....	57
<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN.....</b>	<b>59</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel	halaman
4.1. Cabang PT. Arta Boga Cemerlang di Jawa Timur dan jumlah salesman kanvas serta jumlah sampel yang akan diambil...31	
5.1. Tabel hasil tabulasi pengisian angket.....	39
5.2. Tabel effective call salesman kanvas periode Agustus 2000- November 2001 dengan dasar rata-rata EC per minggu.....	40
5.3. Hasil pengujian reliabilitas dan validitas instrumen.....	43
5.4. Hasil multikolinieritas.....	44
5.5. Hasil analisis regresi.....	45
5.6. Hasil analisis korelasi parsial.....	46

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	halaman
1. Angket penelitian.....	61
2. P-P Normal dan Scatterplot.....	66
3. Regression.....	67
4. Partial correlation coefficients.....	69
5. Factor analysis.....	71
6. Reliability analysis.....	77
7. Hasil pengisian angket.....	78
8. Tabel nilai kritis distribusi F.....	80
9. Tabel harga $t_{\alpha}$ .....	81