

SKRIPSI

RONNY PRASOJO

**PENGARUH KOMISI DAN UPAH BAGI KARYAWAN PEMASARAN
TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
BENGKEL "X" DI SURABAYA**



No. INDUK	2712/01
TGL TERIMA	14-03-01
PPH	
FADIM	
No. BUKU	FE-m pra pka-1
KOPi KE	1 (satu)

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA**

2000

**PENGARUH KOMISI DAN UPAH BAGI KARYAWAN
PEMASARAN TERHADAP HASIL PENJUALAN PADA
PERUSAHAAN BENGKEL “X”
DI SURABAYA**

SKRIPSI

**Diajukan untuk melengkapi syarat-syarat dalam
memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen**

Oleh :

RONNY PRASOJO

Nomor Pokok : 3103095237

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2000**

LEMBAR PERSETUJUAN

Naskah skripsi berjudul Pengaruh Komisi dan Upah Bagi Karyawan Pemasaran Terhadap Hasil Penjualan Pada Perusahaan Bengkel “x” di Surabaya yang ditulis oleh Ronny Prasajo telah disetujui dan diterima untuk diajukan ke Tim Penguji.

Pembimbing :



(Dra.EC.Ani Suhartatik,MM)

SURABAYA

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Ronny Prasajo, NRP 3103095237

Telah disetujui pada tanggal 16-6-2000 Dan dinyatakan LULUS oleh

Ketua Tim Penguji.



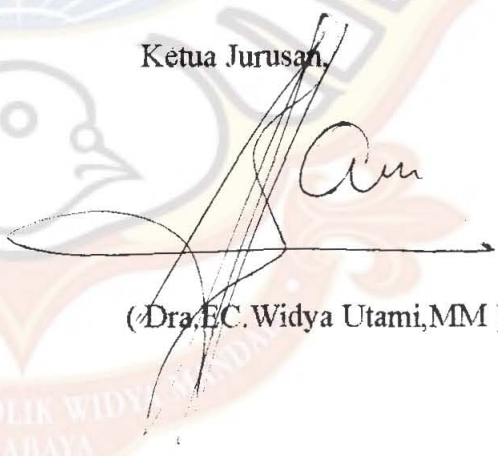
(Drs.EC.Tri Harjono)

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,

(Drs.EC.Rido Tanago,MBA)



(Dra.EC.Widya Utami,MM)

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDARAWATI
SURABAYA

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karuniaNya sehingga segala hambatan dan kesulitan dalam menyusun skripsi ini dapat teratasi serta akhirnya penulis menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik.

Adapun tujuan penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangannya, dikarenakan keterbatasan serta kendala yang dihadapi penulis saat menyusun skripsi ini. Oleh karenanya penulis sangat mengharapkan adanya kritik dan saran dari para pembaca untuk membantu memperbaiki skripsi ini sehingga dapat menjadi wacana layak baca.

Penyusun skripsi ini telah melibatkan banyak pihak. Sehingga selayaknya pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dra. Ec. Ani Suhartatik, MM selaku dosen pembimbing yang telah sudi meluangkan waktunya dalam membimbing, mengarahkan penulis dengan segenap perhatiannya dalam menyusun skripsi ini.
2. Bapak Ir. Randy Kwan selaku Direktur perusahaan bengkel “X” di Surabaya atas segala bantuannya yang telah berkenan mengijinkan penulis untuk melakukan penelitian di perusahaannya.

3. Bapak Hermendito, Ibu Widya Utami, Ibu Sulastri, Bapak Trisno yang banyak membantu dalam penulisan skripsi ini.
4. Papa, Mama, dan Kakak-kakak tercinta yang telah memberikan dorongan dan bantuan dengan sepenuh hati dalam penyusunan skripsi ini.
5. Teman-temanku : Edwin, Johan, Suryani, Kumpri, Boni dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Devy untuk segala perhatian, pengertian dan dorongan yang diberikan selama ini dalam penyusunan skripsi ini.

Sebagai akhir kata, penulis berharap semoga hasil pemikiran yang tertuang dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca umumnya serta perusahaan bengkel “X” pada khususnya.

Surabaya, Juni 2000

Penulis

DAFTAR ISI

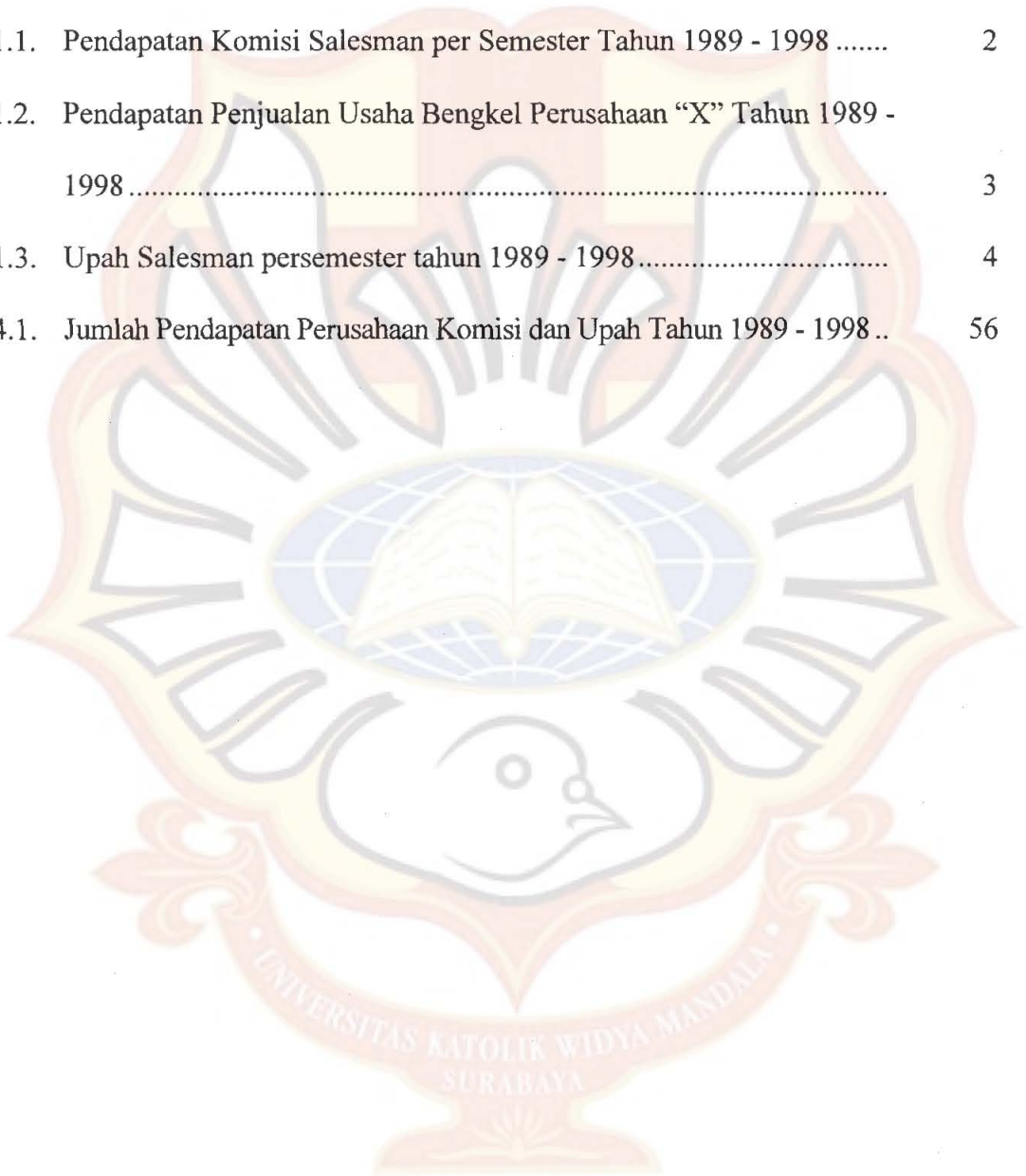
	Halaman
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar	ix
Daftar Lampiran.....	x
Bab 1 Pendahuluan	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan Penulisan	5
1.4. Manfaat Penulisan	5
1.5. Sistematika Skripsi	6
Bab 2 Tinjauan Pustaka	
2. Landasan Teori	10
2.1. Pengertian Upah.....	11
2.2. Beberapa Macam Sistem Upah	13
2.3. Prinsip Keadilan dan Kelayakan	15
2.4. Proses Penetapan Tingkat Upah.....	18
2.5. Metode Pengupahan.....	19
2.6. Pengupahan Insentif.....	20
2.7. Beberapa Karakteristik Dasar dari Upah Insentif yang Baik ..	21

2.8. Sistem Pengupahan Intensif	21
2.9. Bentuk-bentuk Pengupahan Intensif	22
2.10. Fungsi dan Tujuan Pemberian Upah / Pengupahan	27
2.11. Definisi Komisi	30
2.12. Kesulitan yang Mungkin Dihadapi	31
2.13. Syarat-syarat Keberhasilan Pemberian Komisi	31
2.14. Penjualan	32
2.15. Hubungan Penjualan Dengan Upah	35
2.16. Hubungan Penjualan dan Komisi	36
2.17. Hipotesis	37
Bab 3 Metode Penelitian	
3.1. Desain Penelitian	38
3.2. Identifikasi Variabel	38
3.2.1. Variabel Bebas	38
3.2.2. Variabel Terikat	39
3.3. Pengukuran Data	39
3.4. Definisi Operasional	40
3.5. Jenis dan Sumber Data	41
3.6. Alat dan Metode Pengumpulan Data	41
3.6.1. Wawancara dan Interview	41
3.6.2. Data Perusahaan	41
3.6.3. Survey Pendahuluan	42
3.6.4. Survey Lanjutan	42

3.6.5. Studi Kepustakaan	42
3.7. Sampel	42
3.8. Teknik Analisis Data	43
3.8.1. Analisis Regresi Linier Berganda	43
3.8.2. Korelasi Berganda	44
3.8.3. Uji Signifikasi Regresi Linier Berganda	44
3.8.4. Uji Signifikasi Korelasi Berganda	45
3.8.5. Uji dan Penafsiran Koefisien Korelasi Partial	45
Bab 4 Analisis dan Pembahasa	
4.1. Sejarah Singkat Perusahaan	47
4.2. Stuktur Organisasi	49
4.3. Tujuan Perusahaan	52
4.4. Macam Produk	54
4.5. Kegiatan Marketing	54
4.6. Proses Penilaian Kinerja Karyawan	55
4.7. Bentuk-bentuk Kompensasi Yang Diberikan perusahaan	55
4.8. Pembahasan	56
4.8.1. Analisa Masalah	56
4.8.2. Pengujian Hipotesis dan Pemecahan Masalah	57
Bab 5 Kesimpulan dan Saran	
5.1. Kesimpulan	61
5.2. Saran	62
Daftar Kepustakaan	63

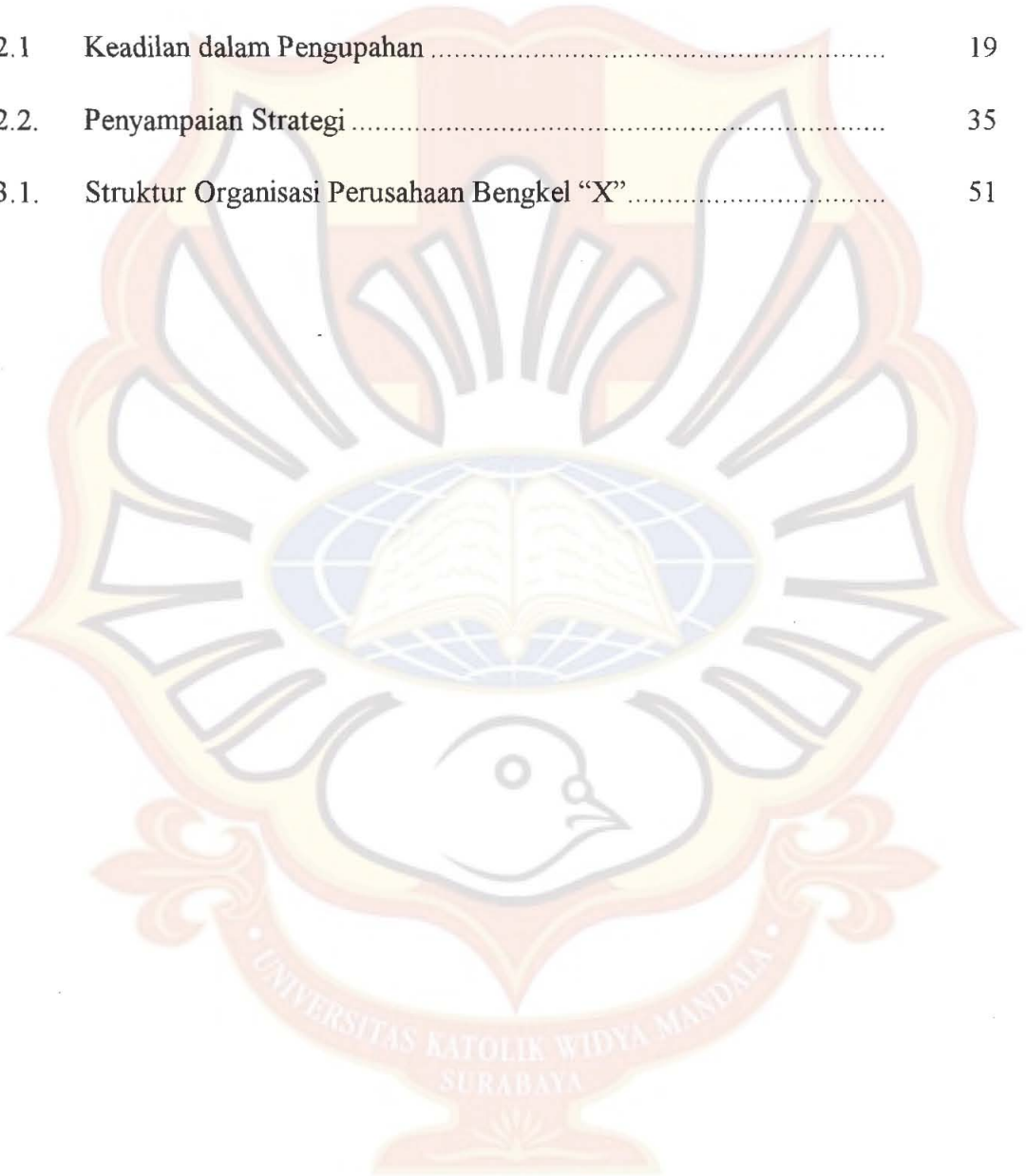
DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1. Pendapatan Komisi Salesman per Semester Tahun 1989 - 1998	2
1.2. Pendapatan Penjualan Usaha Bengkel Perusahaan "X" Tahun 1989 - 1998	3
1.3. Upah Salesman persemester tahun 1989 - 1998	4
4.1. Jumlah Pendapatan Perusahaan Komisi dan Upah Tahun 1989 - 1998 ..	56



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Keadilan dalam Pengupahan	19
2.2. Penyampaian Strategi	35
3.1. Struktur Organisasi Perusahaan Bengkel “X”	51



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Analisis Regresi dan Korelasi	64
2. Tabel Pendapatan Komisi Salesman Perusahaan Tahun 1989 – 1998	67
3. Total Upah Salesman Per se	68

