



**PENGARUH PENGALAMAN KERJA, MOTIVASI, DAN STRES KERJA
TERHADAP KOMUNIKASI DAN PRODUKTIVITAS KARYAWAN UNIT
PENJUALAN (SALES) UD SUMBER JAYA MAHA SAKTI MOTOR
ROGOJAMPI - BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Ekonomi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Oleh

Nicolas Gustaf Suryatmojo

NIM 080810201084

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2012

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS JEMBER – FAKULTAS EKONOMI

SURAT PERNYATAAN

Nama Mahasiswa : Nicolas Gustaf Suryatmojo
NIM : 080810201084
Jurusan : Manajemen
Kosentrasi : Manajemen Sumber Daya Manusia
Judul Skripsi : Pengaruh Pengalaman Kerja, Motivasi, dan Stres Kerja Terhadap Komunikasi dan Produktivitas Karyawan Unit Penjualan (*Sales*) UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi – Banyuwangi.

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang telah saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi tersebut disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi mana pun serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 26 September 2012

Yang menyatakan,

Nicolas Gustaf Suryatmojo

NIM : 080810201084

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul : Pengaruh Pengalaman Kerja, Motivasi, dan Stres Kerja Terhadap Komunikasi dan Produktivitas Karyawan Unit Penjualan (*Sales*) UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi - Banyuwangi

Nama : Nicolas Gustaf Suryatmojo

Nim : 080810201084

Jurusan : Manajemen

Kosentrasi : Manajemen Sumber Daya Manusia

Disetujui Tanggal : 04 Oktober 2012

Pembimbing I

Pembimbing II

Dewi Prihatini, SE, MM, Phd
NIP. 196903291993032001

Drs Markus Apriono, M.M
NIP. 196404041989021001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Prof. Dr. Hj. Isti Fadah, SE., M.Si
NIP. 19661020 199002 2 001

JUDUL SKRIPSI

Pengaruh Pengalaman Kerja, Motivasi, dan Stres Kerja Terhadap Komunikasi dan Produktivitas Karyawan Unit Penjualan (*Sales*) UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Nicolas Gustaf Suryatmojo

NIM : 080810201084

Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal:

15 Oktober 2012

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna mampu memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji:

1. Ketua : Drs. H. Budi Nurhadjo, M.Si :
NIP. 195703101984031003
2. Sekretaris : Drs. M. Syaharudin :
NIP. 195509191985031003
3. Anggota : Drs. Markus Apriono, MM :
NIP. 196404041989021001

Mengetahui,

Universitas Jember

Fakultas Ekonomi

Dekan



Prof. Dr. H. Moh. Saleh, M.Sc
NIP. 19560831 198403 1 002

PERSEMBAHAN

Skripsi ini aku persembahkan kepada:

1. Kedua Orang Tuaku, Bapak Markus Wiyoto dan Ibu Febe Kusminingsih. Terima kasih buat doa-doa, kasih, nasihat, support yang tiada henti-hentinya serta semangat untuk terus menjalani kehidupan ini dengan kesabaran dan kasih sukacita.
2. Kakak beserta istri dan anak, Yulius Wibisono dan Heny Puji yang selalu memberikan inspirasi dan berbagi pengalaman untuk menjadi yang lebih baik dan adek kecil Nancy Mauline Wibisono yang membawakan suasana keceriaan.
3. Sahabat dan teman-teman ku yang telah memberikan kasih, semangat, dan motivasi.
4. Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

MOTTO

“Kita tahu sekarang, bahwa Allah turut bekerja dalam segala sesuatu untuk mendatangkan kebaikan bagi mereka yang mengasihi Dia, yaitu bagi mereka yang terpanggil sesuai dengan rencana Allah”

(Roma 8:28)

Tetapi seperti ada tertulis: “Apa yang tidak pernah dilihat oleh mata dan tidak pernah didengar oleh telinga, dan yang tidak pernah timbul di dalam hati manusia, semua disediakan Allah untuk mereka yang mengasihi Dia”

(1 Korintus 2:9)

“Barang siapa memperbaiki hubungannya dengan Allah, niscaya Dia akan memperbaiki hubungannya dengan orang lain. Barang siapa memperhatikan urusan akhiratnya, Allah akan memperhatikan urusan dunianya. Barang siapa menjadi penasihat bagi dirinya sendiri, Allah akan jadi penjaganya”

(Ali Ib Bin Abi Thalib)

“Yang pintar berbicara, yang bijak mendengar, dan yang baik melakukan”

(Jimmy Hendrix)

“Jadilah jiwa-jiwa yang kaya”

(Penulis)

RINGKASAN

Pengaruh Pengalaman kerja, Motivasi, Dan Stres Kerja Terhadap Komunikasi Dan Produktivitas Karyawan Unit Penjualan (*Sales*) UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi; Nicolas Gustaf Suryatmojo, 080810201084; 2012: 89 halaman; Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Usaha dagang (UD) adalah suatu usaha yang melakukan pembelian barang dan berusaha menjualnya dengan harga di atas harga pokok agar mendapat keuntungan. Usaha dagang merupakan suatu usaha yang menyediakan atau menawarkan barang secara fisik berwujud yang disebut dengan barang dagang. Usaha-usaha yang dilakukan oleh usaha dagang adalah membeli barang dagang dan menjualnya tanpa mengadakan perubahan (pengolahan) terlebih dahulu. Populasi dan sampel pada penelitian ini adalah karyawan unit penjualan (*sales*) UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi yang berjumlah 80 orang. Penelitian ini menggunakan analisis jalur atau *Path Analysis* karena dengan analisis jalur dapat diketahui bagaimana jalur langsung maupun tidak langsung yang terbentuk dari variabel-variabel yang diteliti. Berdasarkan perhitungan koefisien jalur dapat diketahui bahwa pengaruh langsung dari pengalaman kerja terhadap komunikasi adalah sebesar 0,242, pengaruh langsung dari motivasi terhadap komunikasi adalah sebesar 0,392, sedangkan pengaruh langsung dari stres kerja terhadap komunikasi adalah sebesar 0,137. Selanjutnya, pengaruh langsung dari pengalaman kerja terhadap produktivitas mempunyai nilai sebesar 0,205, pengaruh langsung dari motivasi terhadap produktivitas adalah sebesar 0,260. Sedangkan pengaruh langsung dari stress kerja terhadap produktivitas adalah sebesar 0,183. Untuk variabel perantara yaitu komunikasi, mempunyai pengaruh langsung terhadap produktivitas adalah sebesar 0,312. Variabel pengalaman kerja juga memiliki pengaruh tidak langsung terhadap produktivitas melalui komunikasi adalah sebesar 0,075. Untuk pengaruh tidak langsung variabel motivasi terhadap produktivitas melalui komunikasi adalah sebesar 0,122, sedangkan pengaruh tidak langsung variabel stres kerja terhadap produktivitas melalui komunikasi adalah sebesar 0,042. Selain itu, pengaruh total variabel pengalaman kerja terhadap produktivitas melalui komunikasi adalah sebesar 0,317. Pengaruh total variabel motivasi terhadap produktivitas melalui komunikasi adalah sebesar 0,514, sedangkan pengaruh total variabel stres kerja terhadap produktivitas melalui komunikasi adalah sebesar 0,179. Hal ini menunjukkan bahwa variabel pengalaman kerja, motivasi, dan stres kerja berpengaruh positif terhadap komunikasi dan tingkat penunjang produktivitas karyawan unit penjualan (*sales*), hanya pengaruh stres kerja terhadap komunikasi yang mempunyai pengaruh negatif secara langsung artinya stres kerja bukanlah hal yang dapat mempengaruhi bentuk komunikasi yang digunakan karyawan unit penjualan (*sales*) dalam meningkatkan produktivitas kerjanya.

SUMMARY

Effect of Work Experience, Motivation, and Work Stress on Communication and Employee Productivity Sales Agent at UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi- Banyuwangi; Nicolae Gustaf Suryatmojo, 2012; 89 pages, Majoring in Management, Faculty of Economics, University of Jember.

Trading business is a business that purchases the goods and trying to sell it at a price above the base price, in order to receive benefits. Different companies that offer this kind of services or sell goods that are not tangible. Trading business is a business that provides or offers tangible physical goods called merchandise. Work done by the trading business is to buy and sell merchandise without making amendments first. Activities that are most prominent in the trading business is the sales process is done without any intermediaries and indirect sales as sales of unit employees, which is the topic of this study. Populations and samples in this study were at UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi- Banyuwangi sales totaling 80 people. This study used path analysis, because the analysis of the path, to know how to direct and indirect pathways are formed from the variables studied. By calculating the coefficient of the path can be seen that the direct effect of work experience on communications amounted to 0.242, while the effect of motivation on communication amounted to 0.392. Furthermore, the direct effect of work experience on productivity is equal to 0.205. while the direct effect of motivation on productivity is equal to 0.260. While the direct effect of job stress on productivity is equal to 0.183. For intermediate variables, namely communication, has a direct effect on productivity is equal to 0.312. Variable work experience also have an indirect effect on productivity through communication amounted to 0.075. For the indirect effect on productivity through motivation variable communication amounted to 0.122, while the indirect effect of work stress variables on productivity via communication is equal to 0.042. In addition, the total effect on the productivity variable work experience through communication amounted to 0.317. Total effect of motivational variables on productivity via communication amounted to 0.514, while the total effect of work stress variables on productivity via communication is equal to 0.179. This indicates that the variable work experience, motivation, and a positive effect on job stress communication and sales support productivity, only the effect of work stress on communications that have a direct negative effect. Mean stress is not work that can affect the form of communication used in the sales increase sales productivity.

PRAKATA

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Tuhan Yesus Kristus atas segala kasih setia dan hikmat pengertian yang telah diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik, sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Skripsi ini “Pengaruh Pengalaman Kerja, Motivasi, Dan Stres Kerja Terhadap Komunikasi Dan Produktivitas Karyawan Unit Penjualan (*Sales*) UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi.”

Penulis menyadari bahwa proses penulisan ini telah banyak memperoleh bimbingan, pengarahan dan motivasi dari berbagai pihak, untuk itu dengan setulus hati penulis menghaturkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Dr. H. Moh. Saleh, M.Sc, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Ibu Prof.Dr. Hj. Isti Fadah, M.Si selaku ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Ibu Dewi Prihatini SE, MM, Phd selaku Dosen Pembimbing I dan bapak Drs Markus Apriono MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk memberi bimbingan dengan penuh kesabaran serta selalu memberi masukan agar skripsi ini sempurna.
4. Bapak Dra. Sudarsih M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Bapak Gatot Subroto selaku Manager Marketing dan semua karyawan unit penjualan (*sales*) pada UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Kedua Orang Tuaku, Kakak beserta Istri dan Anak terima kasih atas doa motivasi dan semangat yang telah diberikan.
7. Semua sahabat-sahabat dan teman-teman manajemen angkatan 2008, rekan-rekan sekerja dalam Tuhan, dan pihak-pihak yang telah membantu memperlancar proses penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun

tidak langsung yang tidak mungkin disebutkan satu per satu, saya ucapkan terima kasih banyak.

Semoga Tuhan Yesus membalas semua kasih yang telah anda berikan dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat pada kita semua.

Jember, 26 September 2012

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Tinjauan Pustaka	7
2.1.1 Kajian Empiris.....	7
2.2 Kajian Teori	9
2.2.1 Pengertian Pengalaman Kerja.....	9
2.2.2 Pengertian Motivasi.....	11
2.2.3 Bentuk Motivasi.....	12
2.2.4 Tujuan Motivasi.....	13
2.2.5 Teori-teori tentang motivasi.....	13
2.2.6 Pengertian Stres Kerja.....	14
2.2.7 Sumber-Sumber Stres Kerja.....	15

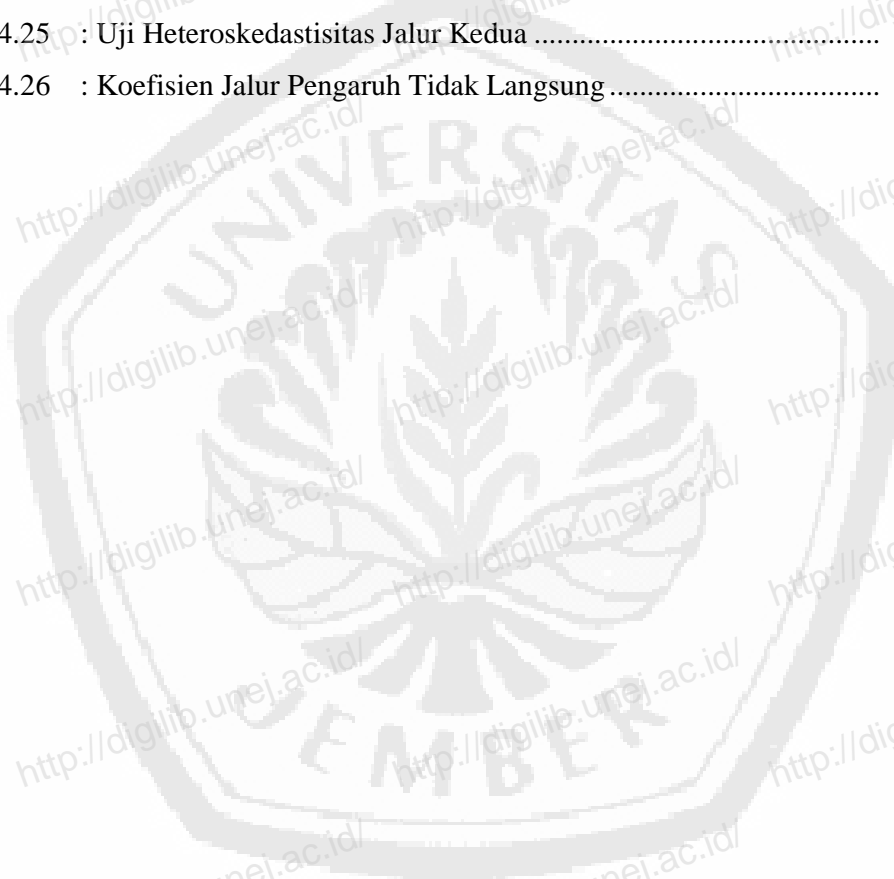
2.2.8 Pengertian Komunikasi.....	16
2.2.9 Pengertian Produktivitas.....	18
2.2.10 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas.....	18
2.2.11 Pengukuran Produktivitas.....	20
2.2.12 Pengaruh Pengalaman Kerja Terhadap Komunikasi.....	20
2.2.13 Pengaruh Motivasi Terhadap Komunikasi.....	20
2.2.14 Pengaruh Stres Kerja Terhadap Komunikasi.....	20
2.2.15 Pengaruh Pengalaman Kerja Terhadap Produktivitas.....	22
2.2.16 Pengaruh Motivasi Terhadap Produktivitas.....	22
2.2.17 Pengaruh Stres Kerja Terhadap Produktivitas.....	23
2.2.18 Pengaruh Komunikasi Terhadap Produktivitas.....	23
2.3 Kerangka Konseptual	24
2.4 Hipotesis	24
BAB 3. METODE PENELITIAN	26
3.1 Rancangan Penelitian	26
3.2 Jenis Data	26
3.3 Metode Pengumpulan Data	26
3.4 Populasi dan Sampel	27
3.5 Identifikasi Variabel	27
3.6 Definisi Operasional Variabel	28
3.7 Skala Pengukuran	30
3.8 Metode Analisis Data	31
3.9 Uji Asumsi Klasik	34
3.10 Kerangka Pemecahan Masalah	40
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Gambaran Umum UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi	42
4.1.1 Sejarah UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Banyuwangi	42
4.1.2 Aspek Ketenagakerjaan	43
4.2 Analisis Data	44
4.2.1 Deskripsi Karyawan	44

4.2.2 Deskripsi Variabel.....	46
4.3 Hasil Analisis Data	57
4.3.1 Pengujian Instrumen.....	57
4.3.2 Analisis Jalur.....	62
4.3.3 Pengujian Validitas Model.....	66
4.3.4 <i>Trimming Theory</i>	67
4.3.5 Hasil Pengujian Hipotesis (Uji t).....	68
4.3.6 Uji Asumsi Klasik.....	72
4.3.7 Perhitungan Jalur.....	76
4.4 Pembahasan	81
4.4.1 Pengaruh Antara Pengalaman Kerja Terhadap Komunikasi.....	82
4.4.2 Pengaruh Antara Motivasi Terhadap Komunikasi.....	83
4.4.3 Pengaruh Antara Stres Kerja Terhadap Komunikasi.....	85
4.4.4 Pengaruh Antara Pengalaman Kerja Terhadap Produktivitas.....	86
4.4.5 Pengaruh Antara Motivasi Terhadap Produktivitas.....	87
4.4.6 Pengaruh Antara Stres Kerja Terhadap Produktivitas.....	87
4.4.7 Pengaruh Antara Komunikasi Terhadap Produktivitas.....	88
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	90
5.1 Kesimpulan.....	90
5.2 Saran.....	91
DAFTAR PUSTAKA	92
LAMPIRAN	101

DAFTAR TABEL

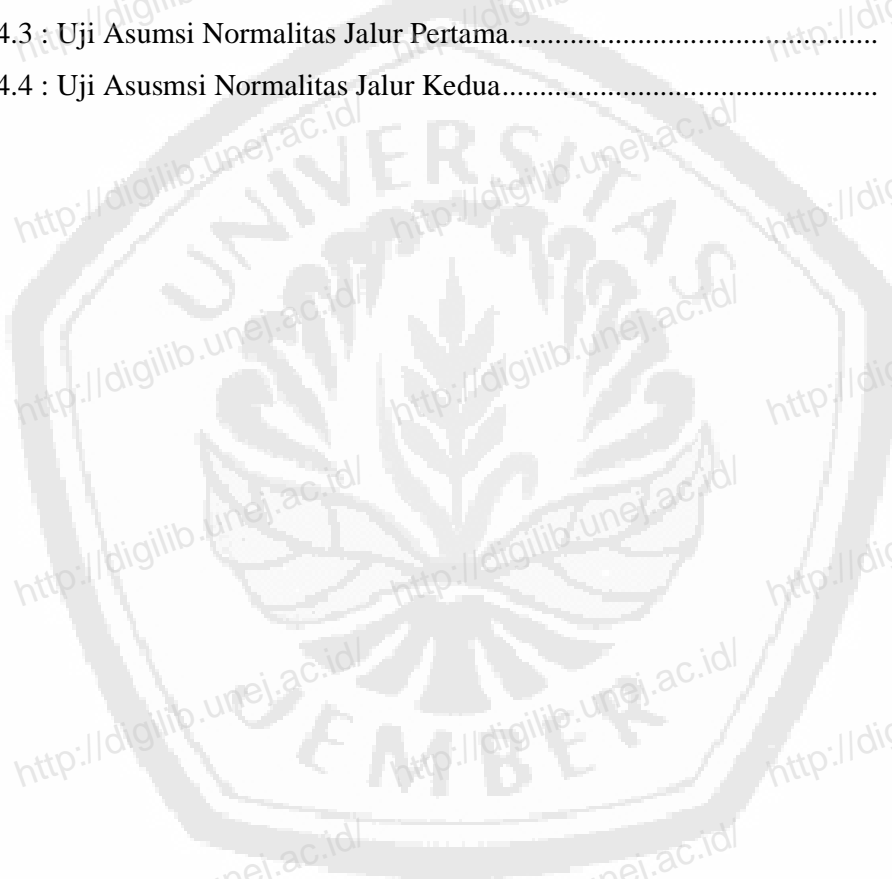
2.1	: Perbandingan Penelitian Sekarang Dengan Penelitian sebelumnya	8
4.1	: Jumlah Karyawan UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi.....	43
4.2	: Jumlah Karyawan Unit Penjualan (<i>sales</i>) di UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi.....	44
4.3	: Jumlah Sales Berdasarkan Tingkat Pendidikan di UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi	45
4.4	: Jumlah Sales Berdasarkan Masa Kerja di UD Sumber Jaya Maha Sakti Motor Rogojampi Banyuwangi.....	46
4.5	: Distribusi Frekuensi Jawaban Responden dalam Presentase dan Jumlah Penjawab Variabel Pengalaman Kerja.....	47
4.6	: Distribusi Frekuensi Jawaban Responden dalam Presentase dan Jumlah Penjawab Variabel Motivasi.....	50
4.7	: Distribusi Frekuensi Jawaban Responden dalam Presentase dan Jumlah Penjawab Variabel Stres Kerja	53
4.8	: Distribusi Frekuensi Jawaban Responden dalam Presentase dan Jumlah Penjawab Variabel Komunikasi.....	55
4.9	: Distribusi Frekuensi Jawaban Responden dalam Presentase dan Jumlah Penjawab Variabel Produktivitas.....	56
4.10	: Rekapitulasi Perhitungan Validitas	57
4.11	: Rekapitulasi Hasil Perhitungan Tingkat Reliabilitas Instrumen	62
4.12	: Koefisien Jalur Pengaruh Langsung.....	63
4.13	: Nilai Koefisien Jalur Dan Pengujian Hipotesis Pertama.....	68
4.14	: Nilai Koefisien Jalur Dan Pengujian Hipotesis Kedua.....	68
4.15	: Nilai Koefisien Jalur Dan Pengujian Hipotesis Ketiga	69
4.16	: Nilai Koefisien Jalur Dan Pengujian Hipotesis Keempat.....	70
4.17	: Nilai Koefisien Jalur Dan Pengujian Hipotesis Kelima	70
4.18	: Nilai Koefisien Jalur Dan Pengujian Hipotesis Keenam.....	71
4.19	: Nilai Koefisien Jalur Dan Pengujian Hipotesis Ketujuh	71

4.20	: Uji Multikolinieritas Untuk Jalur Pertama	72
4.21	: Uji Multikolinieritas Untuk Jalur Kedua.....	72
4.22	: Pengujian Autokorelasi Model Regresi Untuk Jalur 1 Pengalaman Kerja, Motivasi, Stres kerja Terhadap Komunikasi.....	73
4.23	: Pengujian Autokorelasi Model Regresi Untuk Jalur 2 Pengalaman Kerja, Motivasi, Stres kerja Terhadap Produktivitas.....	73
4.24	: Uji Heteroskedastisitas Jalur Pertama.....	76
4.25	: Uji Heteroskedastisitas Jalur Kedua	76
4.26	: Koefisien Jalur Pengaruh Tidak Langsung.....	80



DAFTAR GAMBAR

2.1 : Kerangka Konseptual.....	24
3.1 : Model Analisis Jalur (<i>Path Analysis</i>)	33
3.2 : Kerangka Pemecahan Masalah	40
4.1 : Model Analisis Jalur, Koefisien Jalur, dan Signifikansi.....	65
4.2 : Model Analisis Jalur Berdasarkan <i>Trimming Theory</i>	67
4.3 : Uji Asumsi Normalitas Jalur Pertama.....	74
4.4 : Uji Asumsi Normalitas Jalur Kedua.....	75



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuisisioner	95
Lampiran 2 : Rekapitulasi Jawaban Responden	101
Lampiran 3 : Hasil Uji Validitas	109
Lampiran 4 : Hasil Uji Reliabilitas	113
Lampiran 5 : Hasil Analisis Jalur 1.....	117
Lampiran 6 : Hasil Asumsi Klasik Jalur 1	118
Lampiran 7 : Hasil Analisis Jalur 2.....	121
Lampiran 8 : Hasil Asumsi Klasik Jalur 2	122
Lampiran 9 : Hasil Uji Glesjer.....	125

