

PENGARUH ETOS KERJA TERHADAP PRODUKTIVITAS SALES INDOMOBIL NISSAN DATSUN PADANG

Oleh : Dea Emilta

deaemilta@gmail.com

Dosen Pembimbing : Dr. Dra. Rd. Siti Sofro Sidiq, M.si

sitiosofrosidiq@lecturer.unri.ac.id

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau

Kampus Bina Widya, Jalan H.R. Soebrantas Km 12,5 Simpang Baru

Pekanbaru Riau 28293-Telp/Fax. 0761-63277

ABSTRAK

Pentingnya kendaraan bagi masyarakat era modernisasi sebagai alat transportasi menuntut perusahaan meningkatkan kualitasnya untuk menarik minat masyarakat dan menjaga eksistensi perusahaan di tengah-tengah persaingan yang ada. PT Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Khatib Sulaiman Padang merupakan satu-satunya kantor cabang Nissan Datsun yang berada di area Sumatera Barat yang harus bekerja keras untuk menjangkau masyarakat yang berada di Provinsi Sumatera Barat. Sales sebagai ujung tombak perusahaan diharapkan dapat meningkatkan penjualan, sehingga harus memiliki etos kerja yang baik agar berdampak baik bagi produktivitas penjualan, hal ini didasarkan pada pemikiran Max Weber mengenai etika kerja. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana etos kerja sales marketing dan produktivitas sales serta melihat pengaruh etos kerja terhadap produktivitas sales. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. Adapun hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum sales marketing sudah memiliki etos kerja yang tinggi dan produktivitas penjualan sales marketing sebagaimana besar berada pada kategori sedang. Hubungan antara etos kerja dan produktivitas sales adalah kuat dengan nilai r 0,721. Selanjutnya terdapat pengaruh yang positif dan signifikan variabel etos kerja terhadap produktivitas kerja hal ini ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} yaitu 4,648 lebih besar dari t_{tabel} . Adapun kontribusi etos kerja terhadap produktivitas sales sebesar 51,9%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Etos Kerja, Produktivitas, Sales Marketing.

**EFFECT OF WORK ETHICT ON THE PRODUCTIVITY SALES OF
INDOMOBIL NISSAN DATSUN PADANG**

By : Dea Emilta

deaemilta@gmail.com

Supervising Professor : Dr. Dra. Rd. Siti Sofro Sidiq, M.si

sitiosofrosidiq@lecturer.unri.ac.id

Department of Sociology, Faculty of Social and Political Sciences
Universitas Riau

Bina Widya Campus, Jalan H.R. Soebrantas Km 12,5 Simpang Baru
Pekanbaru Riau 28293-Telp/Fax. 0761-63277

ABSTRACT

The importance of vehicles for the modernization era as a means of transportation requires companies to improve their quality to attract public interest and maintain the company's existence in the midst of existing competition. PT Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Khatib Sulaiman Padang is the only Nissan Datsun branch office in the West Sumatra area that has to work hard to reach people in West Sumatra Province. Sales as the spearhead of the company are expected to increase sales, so they must have a good work ethic in order to have a good impact on sales productivity, this is based on Max Weber's thinking about work ethics. The purpose of this study was to find out how the sales marketing work ethic and sales productivity and see the effect of work ethic on sales productivity. The research method used in this research is descriptive quantitative. The results of the study indicate that in general sales marketing already has a high work ethic and most of the sales productivity of sales marketing is in the medium category. The relationship between work ethic and sales productivity is strong with a value of r 0.721. Furthermore, there is a positive and significant influence of work ethic variables on work productivity, this is indicated by the t count value of 4.648 which is greater than t table. The contribution of work ethic to sales productivity is 51.9%, while the rest is influenced by other variables not examined in this study.

Keywords : Work Ethic, Productivity, Sales Marketing.

BAB I PENDAHULUAN

Maraknya kebutuhan terhadap barang dan jasa di era modernisasi memancing persaingan antara perusahaan satu dan perusahaan lainnya. Hal ini membuat perusahaan semakin meningkatkan kualitasnya untuk menarik minat konsumen. Adanya persaingan menuntut perusahaan mempekerjakan karyawan yang memiliki semangat kerja yang tinggi. Hal ini untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Apabila karyawan memiliki sikap dan perilaku kerja yang baik, tentunya akan tercipta kerja produktif yang akan menghasilkan luaran yang menguntungkan bagi perusahaan tersebut.

Fenomena yang terjadi era modernisasi ini adalah tingginya kebutuhan masyarakat terhadap kendaraan dan adanya keinginan untuk memiliki kendaraan pribadi. Pentingnya kendaraan bagi masyarakat saat ini sebagai alat transportasi menuntut perusahaan meningkatkan kualitasnya untuk menarik minat masyarakat dan menjaga eksistensi perusahaan di tengah-tengah persaingan yang ada. Tingkat kebutuhan terhadap kendaraan dibuktikan dengan tingginya angka penjualan. Berdasarkan data yang dikeluarkan Gaikindo, penjualan mobil di Indonesia tahun 2018 mencapai angka 1.152.641 unit retail sales. Sedangkan pada tahun 2019, Gaikindo mencatat retail sales dari Januari sampai Agustus 2019 mencapai 675.850 unit. Sedikit mengalami penurunan dari penjualan tahun lalu yang mencapai 759.172 unit sampai Agustus 2018. (Gaikindo, 2019)

PT Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Khatib Sulaiman Padang merupakan satu-satunya kantor cabang Nissan Datsun yang berada di area Sumatera Barat yang harus bekerja keras untuk menjangkau masyarakat yang berada di Provinsi Sumatera Barat. Tingginya tingkat persaingan di era modernisasi ini mengharuskan Nissan Datsun sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang otomotif khususnya kendaraan roda empat untuk memiliki karyawan yang kompeten agar mampu memajukan misi perusahaan dan dapat menjual merk mobil ini di tengah-tengah masyarakat yang berada di Kota Padang dan sekitarnya. Salah satu upaya yang dilakukan untuk mendorong keberhasilan sebuah perusahaan tidak terlepas dari sumber daya manusia yang ada di dalamnya. Dalam hal ini karyawan sebagai penggerak jalannya tujuan perusahaan sangat diharapkan memiliki etos kerja yang tinggi demi tercapainya produktivitas kerja di perusahaan tersebut. Semangat dan kemauan kerja yang tinggi tentu akan berdampak baik pula pada perusahaan.. Sales sebagai ujung tombak perusahaan diharapkan dapat meningkatkan penjualan, sehingga harus memiliki etos kerja yang baik agar berdampak baik bagi produktivitas penjualan.

Adapun sales Indomobil Nissan Datsun Padang saat ini terdiri dari 22 sales marketing yang harus mempromosikan produk Nissan ke seluruh masyarakat yang berada di Sumatera Barat.

Sales marketing sebagai ujung tombak perusahaan yang berhubungan langsung dengan masyarakat, harus memiliki sikap dan perilaku kerja yang baik agar dapat menarik minat konsumen serta menjaga kepercayaan konsumen. Sebagai satu-satunya kantor cabang yang berada di daerah Sumatera Barat, Nissan Datsun Padang harus memiliki semangat dan kerja keras untuk menggapai seluruh masyarakat di daerah Sumatera Barat. Untuk itu peneliti tertarik meneliti mengenai “Pengaruh Etos Kerja Terhadap Produktivitas Sales Indomobil Nissan Datsun Padang”.

Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana etos kerja sales di Dealer Indomobil Nissan Datsun Padang?
2. Bagaimana produktivitas sales di Dealer Indomobil Nissan Datsun Padang?
3. Apakah ada pengaruh etos kerja terhadap produktivitas sales Indomobil Nissan Datsun Padang?

Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan Penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui etos kerja sales di Dealer Indomobil Nissan Datsun Padang.
2. Untuk mengetahui produktivitas sales di Dealer Indomobil Nissan Datsun Padang.

3. Untuk mengetahui pengaruh etos kerja terhadap produktivitas sales di Dealer Indomobil Nissan Datsun Padang.

Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

a. Manfaat Akademis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan kajian studi dalam ilmu sosiologi dan memberikan sudut pandang yang baru terhadap pembaca. Dapat menambah wawasan pengetahuan mengenai etos kerja, produktivitas dan pengaruh etos kerja terhadap produktivitas sales.

b. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi untuk para peneliti selanjutnya. Sebagai sumber informasi dan bahan bacaan bagi masyarakat, serta sebagai acuan mengenai etos kerja dan produktivitas kerja bagi lembaga terkait.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Etos Kerja

Awal mula kata etos ialah dari bahasa Yunani, *ethos* dapat diartikan “suatu karakter yang menunjukkan keyakinan yang menuntun menjadi ciri suatu komunitas atau ideologi”. Menurut *Oxford Dictionaries*, etos adalah “The characteristic spirit “of” a culture, era, or community as

manifested in its attitudes and aspiration”, yang berarti bahwa etos adalah suatu semangat yang sifatnya khas dari sebuah budaya, era, ataupun komunitas yang diperlihatkan dalam bentuk sikap dan tekadnya. Berdasarkan pengertian mengenai etos, maka etos kerja merupakan semangat kerja yang menjadi ciri khas seseorang yang bekerja, semangat kerja yang didasarkan pada etika dan pandangan mengenai kerja yang diyakini dan diwujudkan dalam bentuk tekad dan perilaku dalam dunia pekerjaan (Ginting, 2016, hal. 2-7).

Teori Max Weber mengenai etika protestan, menjelaskan adanya keterkaitan doktrin agama dengan semangat kapitalisme. Menurut ahli sosiologi ini (dalam bukunya yang diterjemahkan oleh Utomo dan Yusup), kerja bukanlah hanya pemenuhan keperluan, akan tetapi juga merupakan suatu tugas yang suci. Dimana kapitalisme modern memulai pengaruhnya dalam meningkatkan produktivitas dengan meningkatkan intensitasnya (Weber, 2006).

Menurut tokoh sosiologi Max Weber dalam (Sinamo, 2009), terdapat ciri-ciri seseorang yang memiliki etos kerja. Adapun ciri-ciri tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dalam bekerja akan bertindak rasional.
2. Memiliki disiplin yang tinggi.
3. Bekerja keras dalam melaksanakan pekerjaan.
4. Berorientasi pada kekayaan material.

5. Memiliki sifat hemat dan bersahaja.
6. Tidak mengumbar kesenangan.
7. Dan biasanya suka menabung sebagai investasi.

Selanjutnya Siregar (2000) mengemukakan indikator etos kerja terdiri atas 8 indikator, yaitu kesadaran, semangat, kemauan, disiplin, inisiatif, produktif, peningkatan dan memiliki wawasan yang baik (Rinaldi, 2016, hal. 162).

Berdasarkan konsep etos kerja yang telah dikemukakan oleh para ahli dan peneliti terdahulu di atas, maka indikator untuk pengukuran etos kerja dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Keterampilan kerja

Keterampilan kerja merupakan usaha seseorang untuk melaksanakan tugas semaksimal mungkin dengan kemampuan yang dimiliki seperti memiliki wawasan yang luas mengenai pekerjaannya.

2. Semangat kerja

Semangat kerja merupakan suatu ciri khas yang dimiliki seseorang atau kelompok yang tertanam dalam dirinya bahwa kerja merupakan aktualisasi dan amanah sehingga timbul sikap optimisme dalam diri untuk dapat bekerja keras dan bekerja dengan giat.

3. Tanggung jawab

Tanggung jawab dalam bekerja lahir dari pandangan bahwa kerja adalah amanah dan pelayanan yang harus dilaksanakan sesuai apa yang

ditugaskan yang muncul dalam bentuk sikap yang baik terhadap pekerjaan.

4. Disiplin kerja

Disiplin kerja merupakan suatu sikap yang menunjukkan ketaatan terhadap pekerjaan. Sikap ini didasarkan pada pandangan bahwa pekerjaan merupakan suatu prioritas, disiplin dalam bekerja ditanam dari bagaimana cara seseorang memandang pekerjaannya. Disiplin dalam bekerja ditunjukkan dalam sikap yang baik dan tidak melanggar aturan dalam bekerja.

2.2 Produktivitas

Pada dasarnya produktivitas adalah sikap mental patriotik yang mempunyai pandangan secara optimis bahwa hari ini lebih baik daripada hari kemarin. Kerja produktif memerlukan keterampilan kerja sehingga dapat mencapai cara kerja yang baik. Selain itu, kerja produktif memerlukan syarat lain yang harus dimiliki yaitu : “Kemauan kerja yang tinggi, kemampuan kerja yang sesuai dengan isi kerja, lingkungan kerja yang nyaman, penghasilan yang dapat memenuhi kebutuhan hidup minimum, jaminan sosial yang memadai, kondisi kerja yang manusiawi dan hubungan kerja yang harmonis”. Kerja produktif berasal dari manusia pembangun yang produktif, manusia yang menghargai kerja sebagai suatu sikap pengabdian kepada Tuhan Yang Maha Esa, berbudi pekerti yang baik, trampil dalam kerja, mempercayai kemampuan yang dimiliki serta mempunyai semangat kerja yang tinggi dan memiliki sikap optimisme (Sinungan, 1997, hal. 1-3).

Produktivitas kerja merupakan sebuah proses dalam meningkatkan dan mengembangkan cara-cara melakukan pekerjaan dengan tujuan untuk menghasilkan sesuatu yang memiliki nilai baru dan berkualitas. Dalam produktivitas terjadi alur dan hubungan antara masukan (input) untuk sebuah proses yang kemudian akan menghasilkan keluaran (output) (Liliweri, 1997).

Produktivitas kerja dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut :

1. Sikap kerja
2. Tingkat keterampilan
3. Hubungan antara tenaga kerja dan pimpinan organisasi
4. Manajemen produktivitas
5. Efisiensi tenaga kerja
6. Kewiraswastaan (Nasron & Astuti).

2.3 Tinjauan Teoritis Sosiologi Ekonomi

Menurut Smelser dan Swedberg yang di adopsi dari pandangan tokoh sosiologi yakni Max Weber dan Durkheim bahwa sosiologi ekonomi merupakan salah satu disiplin sosiologi yang fokusnya pada bagaimana masyarakat memenuhi kebutuhan hidup mereka. Fenomena Ekonomi yang menjadi fokus perhatian adalah bagaimana cara masyarakat memenuhi kebutuhan, dalam hal ini, terdapat aspek produksi, pertukaran dan konsumsi. Sedangkan dari sudut pandang sosiologi menjelaskan variabel dan indikator yang digunakan untuk menjelaskan fenomena yang ada tadi (Mudiarta, 2005).

Fondasi awal sosiologi ekonomi adalah berawal dari pemikiran tokoh-tokoh yang salah satunya adalah Weber. Salah satu karya Weber tentang semangat kapitalisme bahwa ketelitian yang khusus, perhitungan dan kerja keras dari bisnis barat didorong oleh perkembangan etika protestan yang muncul abad ke-16. Adapun sumbangan terbesar Weber dalam sosiologi ekonomi adalah mengenai pengaruh etika keagamaan terhadap kehidupan ekonomi. Weber juga memiliki kontribusi besar dalam sosiologi ekonomi mengenai etika ekonomi dan etika bisnis dalam masyarakat (Haryanto, 2011, hal. 35).

2.4 Sales Marketing

Sales Marketing merupakan karyawan di dalam suatu perusahaan yang kegiatannya menjual, mempromosikan produk/jasa dari perusahaan tersebut. Sales mengemban tanggung jawab untuk mempromosikan penjualan. Seorang sales dituntut memiliki keahlian berkomunikasi dengan baik, hal ini untuk menunjang penjualan. Apabila komunikasi seorang sales berjalan baik maka penjualan pun akan berjalan baik. Adapun dalam perusahaan sales mengemban tugas dan tanggung jawab yang sangat penting. Sales sebagai penghubung antara perusahaan dengan konsumen harus mempunyai keahlian dan kepribadian yang unggul. Berikut beberapa kemampuan yang harus ada pada sales :

- a. Memiliki keuletan dan kegigihan dalam bekerja, hal ini diperlukan agar sales tahan banting dalam menghadapi kondisi apapun

termasuk penolakan oleh konsumen.

- b. Memiliki sikap empati dan ramah terhadap konsumen sehingga konsumen merasa nyaman dan percaya. Namun dalam hal pendekatan ini sales harus tetap dalam ranah profesional (Napitupulu, 2017).

BAB III METODE PENELITIAN

Berdasarkan jenis datanya metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif.

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Dealer Indomobil Nissan Datsun Khatib Sulaiman, Padang.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek ataupun subjek yang berada pada suatu wilayah, yang memenuhi syarat-syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah penelitian (Martono, 2010).

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh sales yang bekerja di Dealer Indomobil Nissan Datsun Padang yang berjumlah 22 orang. Yang terdiri dari sales 11 PDSND dan 11 Sales Executive.

3.2.2 Sampel

Sampel ialah bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri dan syarat sesuai masalah penelitian (Martono, 2010). Adapun teknik sampling yang digunakan dalam

penelitian ini adalah teknik non probability sampling yaitu sampling jenuh. Menurut Sugiyono (Sugiyono, 2018, hal. 85) teknik sampel jenuh merupakan teknik pengambilan sampel apabila seluruh anggota populasi dijadikan sebagai sampel. Biasanya sampel jenuh digunakan apabila populasi dalam penelitian kurang dari 30 orang. Dengan begitu yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah keseluruhan sales yang bekerja di Dealer Indomobil Nissan Datsun Padang yang berjumlah 22 orang.

3.3 Jenis-Jenis Data

3.3.1 Data primer

Data primer dalam penelitian kuantitatif adalah data yang diperoleh dari kuesioner atau angket yang telah disebarkan kepada responden. Data berupa jawaban atas pertanyaan yang ada dalam masalah penelitian. Yaitu mengenai etos kerja sales Indomobil Nissan Datsun Padang

3.3.2 Data sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini adalah data pendukung sebagai pelengkap data primer serta sebagai penguat dalam penelitian ini. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data pendukung, laporan-laporan, jurnal, skripsi, lampiran-lampiran, dokumen dan lain sebagainya. Selain itu data sekunder dalam penelitian ini adalah data dokumentasi yang berkaitan dengan produktivitas penjualan yakni data mengenai hasil penjualan (unit) dalam kurun waktu yang telah ditetapkan dengan perbandingan target penjualan

yang telah ditentukan sesuai grade dari masing-masing sales marketing.

3.4 Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Observasi
Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mengamati dan mencatat langsung fakta-fakta yang ditemui ketika dilapangan.
- b. Kuesioner/angket
Kuesioner atau angket merupakan teknik pengumpulan data dengan cara menyebarkan kuesioner/angket kepada responden yang menjadi subjek penelitian. Kuesioner/angket merupakan instrumen penelitian berupa daftar pernyataan maupun pertanyaan yang terstruktur guna memperoleh informasi terhadap permasalahan penelitian.
- c. Dokumentasi
Dokumentasi yaitu berupa data-data, laporan, lampiran, arsip dan dokumen-dokumen yang terkait dengan penelitian. Adapun data dokumentasi dalam penelitian ini adalah data-data yang berkaitan dengan produktivitas sales yang peneliti peroleh dari dokumentasi perusahaan terkait produktivitas penjualan sales.

3.5 Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis kuantitatif.

1. Analisis Korelasi Product Moment

Digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel. Adapun korelasi product moment di lambangkan dengan r, dimana apabila $r = -1$ artinya korelasi negatif sempurna atau sangat kuat. Apabila nilai $r = 0$ artinya tidak terdapat korelasi. Apabila $r = 1$ artinya korelasi sempurna atau sangat kuat.

2. Analisis Regresi Linear Sederhana

Dalam penelitian ini digunakan regresi linier sederhana. Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

$$Y = a + Bx$$

Dimana :

Y = variabel produktivitas

a = konstanta

B = koefisien regresi etos kerja

X = variabel etos kerja

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi atau uji R^2 digunakan untuk melihat seberapa besar variabel independen mempengaruhi variabel dependen. Adapun caranya adalah dengan melihat nilai r square.

4. Uji Signifikansi Individu (Uji t)

Adapun uji t dilakukan dengan melihat nilai t hitung dan t tabel, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian t_{hitung} dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$t = \frac{b-\beta}{sh}$$

Dimana :

b = koefisien regresi

β = rata-rata sampel

S^h = standar eror

Adapun kriteria dalam uji t ini adalah :

- Apabila t hitung < t tabel maka H_0 diterima
- Apabila t hitung > t tabel maka H_1 diterima.

BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Perjalanan sejarah Nissan dimulai dengan munculnya kendaraan merk Datsun pada bulan Agustus tahun 1931 yang dibuat oleh DAT Automobil Manufacturing. DAT merupakan singkatan huruf depan keluarga pendiri pabrik ini yaitu Kenjiro Den (D), Rokuro Aoyama (A). Dan Meitaro Takeuchi (T). Pada tahun 1932 kata son diganti menjadi sun sehingga namanya menjadi Datsun yang diharapkan memiliki nilai jual yang lebih. Hal itu dikarenakan kata Datsun diartikan sebagai suatu harapan agar bisnis keluarga DAT ini dapat bersinar seperti cahaya matahari. Awal mula Nissan masuk secara resmi ke Indonesia masih dengan nama Datsun, yaitu pada tahun 1969/1970. Masuknya merk mobil ini ke Indonesia melalui agen tunggalnya yaitu PT. Indokaya yang didirikan oleh seorang pensiunan tentara yang bernama H. Abdul Wahab Affan bersama dengan saudara-

saudaranya yaitu H. Thaib Affan, H. Sulaeman Affan, H. Umar Affan dan H. Usman Affan. Pabrik perakitan Datsun ini terletak di Jakarta dan Surabaya. Pada awal mula Nissan masuk ke Indonesia dengan nama Datsun pada tahun 1969/1970, jenis kendaraan yang diproduksi pada masa itu ialah kendaraan jenis pick up, jeep dan sedan dengan produksi rata-rata perbulan 750 unit.

PT Wahana Wirawan Riau Indomobil Nissan Padang merupakan sebuah perusahaan yang bergerak pada bidang sales, service dan sparepart. Perusahaan ini menjual produk Nissan Datsun. Kantornya terletak di Jalan Khatib Sulaiman No. 97, Ulak Karang Sel. Kecamatan Padang Utara Kota Padang, Sumatera Barat dengan kode pos 25221.

Produk Nissan terdiri dari.

- Premium class, seperti Elgrand.
- High class, seperti New X-Trail, New Serena, Navara, Teana dan Juke.
- Medium class, seperti Grand Livina, Grand Livina X-Gear, New Livina X-Gear, New March dan New Evalia.

Produk Datsun terdiri dari.

- Datsun Go
- Datsun Go⁺
- Datsun Cross.

BAB V HASIL PENELITIAN

Etos kerja merupakan semangat kerja yang menjadi ciri khas suatu kelompok dan pandangan terhadap pekerjaan yang didasarkan pada hati nurani dan meyakinkannya sehingga berwujud dalam bentuk tekad, perilaku dan sikap kerja. Sebagai seorang sales marketing tentu sangat diharapkan memiliki etos kerja yang tinggi, hal itu untuk menunjang tercapainya misi dan target perusahaan. Adapun indikator untuk melihat bagaimana etos kerja sales adalah dengan melihat keterampilan kerja, semangat kerja, tanggung jawab dan disiplin kerja sales tersebut. Data terkait etos kerja sales marketing diperoleh dari kuesioner, adapun kuesioner dalam penelitian ini berperan sebagai instrumen penelitian. Kuesioner mengenai etos kerja terdiri dari 12 item pernyataan yang berakar dari 4 indikator variabel etos kerja. Adapun pengukurannya dengan menggunakan skala likert. Berikut akan dijelaskan bagaimana etos kerja sales marketing Indomobil Nissan Datsun Padang.

Tingkat Etos Kerja Sales Indomobil Nissan Datsun Padang

Kategori	Frekuensi	Persentase
Rendah	0	0%
Sedang	2	9,1%
Tinggi	20	90,9%
Total	22	100%

Sumber : Data Olahan Penelitian, 2019

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa dari total 22 responden, terdapat 2 responden dengan persentase 9,1% yang memiliki etos kerja sedang dan terdapat 20 responden dengan persentase 90,9% yang memiliki etos kerja tinggi. Sehingga dapat

disimpulkan bahwa sebagian besar sales marketing sudah memiliki etos kerja yang tinggi yang berarti sebagian besar sales marketing sudah memiliki semangat serta sikap yang baik dalam bekerja untuk dapat memasarkan dan menjual produk barang/jasa yang dipasarkan.

Produktivitas kerja mengarah kepada bagaimana tingkat kemampuan karyawan dalam menghasilkan output. Dimana dalam penelitian ini indikator produktivitas adalah yang terkait dengan kemampuan sales marketing dalam melakukan penjualan yaitu hasil yang dicapai (unit) dalam waktu yang telah ditetapkan dengan perbandingan target penjualan yang telah ditentukan sesuai grade dari masing-masing sales marketing.

Tingkat Produktivitas Saels Nissan Datsun Padang

Kategori	Frekuensi	Persentase
Rendah	4	18,2%
Sedang	14	63,6%
Tinggi	4	18,2%
Total	22	100%

Sumber : Data Olahan Penelitian,2019

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa responden yang produktivitasnya rendah berjumlah 4 orang dengan persentase 18,2%. Responden yang produktivitasnya sedang berjumlah 14 orang dengan persentase 63,6%. Selanjutnya responden yang produktivitasnya tinggi berjumlah 4 orang dengan persentase 18,2%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden memiliki produktivitas yang berada pada kategori sedang. Untuk melihat hubungan etos

kerja dengan produktivitas sales dapat dilihat dari analisis tabulasi silang berikut.

Hubungan Etos Kerja dengan Produktivitas Sales

Etos Kerja	Produktivitas		
	Rendah	Sedang	Tinggi
Sedang	1	1	0
Tinggi	3	13	4

Sumber : Data Olahan Penelitian,2019

Berdasarkan tabel tabulasi silang di atas dapat dilihat bahwa terdapat 1 responden yang memiliki etos kerja sedang namun produktivitasnya rendah. Terdapat 1 responden dengan etos kerja sedang dan produktivitasnya juga sedang. Selanjutnya, terdapat 3 responden dengan etos kerja tinggi yang produktivitasnya rendah. Terdapat 13 responden dengan etos kerja tinggi yang produktivitasnya sedang. Terdapat 4 responden dengan etos kerja tinggi dan produktivitas yang juga tinggi. Sehingga berdasarkan analisa di atas dapat disimpulkan bahwa semakin baik etos kerja maka semakin baik pula produktivitasnya.

Berdasarkan analisis korelasi product moment terdapat hubungan etos kerja dengan produktivitas sales Indomobil Nissan Datsun Padang dengan nilai r 0,721 yang artinya korelasi antara etos kerja dengan produktivitas sales adalah kuat. Adapun hasil uji t menunjukkan $4,648 > 1,724$ yang berarti t hitung lebih besar daripada t tabel, dengan begitu H_0 ditolak dan H_1 diterima yang artinya etos kerja berpengaruh terhadap produktivitas sales. Selanjutnya, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi etos kerja adalah $0,00 < \text{probabilitas } 0,05$. Dengan begitu

dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel etos kerja terhadap produktivitas sales.

Variabel independen etos kerja mempengaruhi variabel dependen produktivitas sales sebesar 51,9%, dimana sisanya 48,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Pengaruh Etos Kerja Terhadap Produktivitas Sales Indomobil Nissan Datsun Padang, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Etos kerja sales marketing dapat dilihat dari 4 indikator yaitu keterampilan kerja, semangat kerja, tanggung jawab dan disiplin kerja. Secara umum Sales Marketing Indomobil Nissan Datsun Padang sudah memiliki etos kerja yang tinggi. Hal ini dapat dilihat bahwa dari total 22 responden, terdapat 2 responden dengan persentase 9,1% yang memiliki etos kerja sedang, yang artinya sales marketing memiliki keterampilan, semangat, tanggung jawab dan disiplin kerja yang cukup baik namun perlu ditingkatkan. Selanjutnya, terdapat 20 responden dengan persentase 90,9% yang memiliki etos kerja tinggi, yang artinya sebagian besar sales marketing sudah memiliki dan menunjukkan tekad, sikap dan perilaku yang sudah baik dalam bekerja.

2. Produktivitas sales dapat dilihat dari hasil pencapaiannya dalam penjualan berdasarkan target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Secara umum produktivitas kerja sales marketing pada Indomobil Nissan Datsun Padang berada pada kategori sedang. Hal ini dilihat bahwa dari total 22 responden, terdapat 4 responden dengan persentase 18,2% yang memiliki produktivitas rendah, terdapat 14 responden dengan persentase 63,6% yang memiliki produktivitas sedang dan terdapat 4 responden dengan persentase 18,2% yang memiliki produktivitas penjualan yang tinggi.
3. Terdapat hubungan korelasi yang kuat antara variabel etos kerja dan produktivitas sales Nissan Datsun Padang yang dilihat dari nilai r sebesar 0,721, yang berarti bahwa semakin tinggi etos kerja sales maka produktivitasnya juga semakin tinggi. Selanjutnya, etos kerja berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap produktivitas sales. Hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung $>$ t tabel yaitu $4,648 > 1,724$ yang berarti terdapat pengaruh antara variabel etos kerja terhadap produktivitas sales. Nilai t hitung adalah positif yang artinya pengaruh etos kerja terhadap produktivitas kerja adalah pengaruh positif. Selanjutnya nilai signifikansi sebesar $0,00 < 0,05$ yang artinya antara variabel etos kerja terhadap produktivitas sales terdapat pengaruh yang signifikan. Yang artinya kerja keras, semangat kerja dan tekad kerja yang baik akan mempengaruhi hasil dalam bekerja. Adapun, variabel etos kerja

mempengaruhi variabel produktivitas kerja sales sebesar 51,9% sedangkan sisanya 48,1% produktivitas sales dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

6.2 Saran

1. Kepada perusahaan diharapkan dapat terus meningkatkan etos kerja sales marketing dengan memberikan sosialisasi mengenai pentingnya etos kerja dan memberikan dukungan kerja terhadap sales marketing agar dapat bekerja lebih semangat lagi dan menanamkan pandangan pada sales marketing bahwa pekerjaan sebagai sesuatu yang harus dilaksanakan dengan kerja keras dan pantang menyerah.
2. Kepada sales marketing diharapkan untuk terus meningkatkan etos kerja, mengubah pandangan bahwa kerja suatu paksaan menjadi pandangan bahwa kerja merupakan ibadah sehingga dengan begitu akan muncul tekad untuk bekerja dengan lebih baik lagi.
3. Kepada sales marketing untuk terus meningkatkan produktivitas kerja dengan memperhatikan kualitas, menjual barang/jasa dengan mengutamakan kepercayaan konsumen, serta memperhatikan faktor-faktor lain yang dapat meningkatkan produktivitas penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

Gaikindo. (2019). *Indonesian Automobile Industry Data*. Dipetik October 5, 2019, dari

Gaikindo.or.id:

<https://www.gaikindo.or.id/indonesian-automobile-industry-data/>

- Ginting, D. (2016). *Etos Kerja (Panduan Menjadi Karyawan Cerdas)*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Haryanto, S. (2011). *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Ar-Ruzz Media.
- Liliweri, A. (1997). *Sosiologi Organisasi*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Martono, N. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mudiarta, K. G. (2005). Perspektif Dan Peran Sosiologi Ekonomi Dalam Pembangunan Ekonomi Masyarakat. *Forum Penelitian Agro Ekonomi, Volume 29*, 56.
- Nasron, & Astuti, T. B. (n.d.). Faktor-faktor yang mempengaruhi produktivitas kerja. *Jurnal Ekonomi*, 4.
- Napitupulu, S. (2017, November 25). *Ini 7 Skill yang Harus dikuasai oleh Seorang Sales Executive*. Dipetik September 11, 2019, dari Glints.com: <https://glints.com/id/lowongan/skill-utama-sales-executive/>
- Rinaldi, M. (2016). Pengaruh Disiplin Kerja Dan Etos Kerja Serta Gaya Kepemimpinan Situasional Terhadap Kinerja Pegawai Di Kantor Badan Penanggulangan Bencana Daerah Kota Palu. *Jurnal Katalogis*, 162.
- Sinamo, J. (2009). *Delapan Etos Kerja Profesional: Navigator Anda Menuju Sukses*. Bogor: Grafika Mardi Yuana.

- Sinungan, M. (1997). *Produktivitas Apa dan Bagaimana?* Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian (Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Weber, M. (2006). *Etika Protestan dan Semangat Kapitalisme*. (T. Utomo, & Y. P. Sudiarja, Trans.) Yogyakarta: Pustaka Pelajar.