

ABSTRAK

Budijanto Santoso. *Faktor-faktor Penyebab Keinginan Berhenti Sebagai Manajer Penjualan di P.T. XYZ, Jakarta* (dibimbing oleh Prof. Tumari Jatileksono).

P.T. XYZ, adalah salah satu bisnis unit dari grup "Alpabeta" berkedudukan di Jakarta. P.T. XYZ bergerak di bidang distribusi dan trading *consumer product, food* dan *beverages* yang berasal dari grup dan non grup.

Penelitian ini merupakan tindak lanjut dari aktivitas *Coaching, Counseling, Mentoring (CCM)* yang dilakukan oleh divisi *People Development* P.T. XYZ terhadap para Manajer Penjualan. Dari aktivitas CCM tersebut terdapat 75 orang yang mempunyai keinginan berhenti sebagai populasi penelitian. Dari populasi tersebut, 72 orang dijadikan sampel penelitian. Keinginan berhenti merupakan variabel dependen (Y) dan faktor-faktor yang menyebabkan keinginan berhenti, yaitu beban kerja, kondisi/waktu kerja, kepemimpinan atasan, masalah-masalah pribadi dan penghasilan/*income* merupakan variabel independen.

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda untuk mengukur seberapa besar pengaruh variabel-variabel beban kerja, kondisi/waktu kerja, kepemimpinan atasan, masalah pribadi dan penghasilan/*income* terhadap keinginan berhenti. Uji hipotesis dilakukan dengan t-test untuk menguji pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen dan F test digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen.

Nilai koefisien penentu (*R Square*) yang diperoleh yaitu sebesar 0.326 menunjukkan bahwa 32,6% variasi diterangkan oleh variabel beban kerja, kondisi kerja, kepemimpinan, masalah-masalah pribadi, penghasilan dan sisanya yaitu sebesar 67,4% diterangkan oleh dimensi lain yang tidak dilibatkan dalam penelitian ini.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel kondisi/waktu kerja merupakan faktor yang paling dominan berpengaruh signifikan terhadap keinginan keluar para Manajer Penjualan. Selain itu, analisa deskriptif dilakukan untuk menganalisa dimensi-dimensi dari kondisi ("*kerja lembur pada hari kerja*" dan "*kerja pada hari Minggu/libur*"). Hasil analisa deskriptif dari kedua dimensi tersebut memperoleh nilai rata-rata skor di atas 3.40 dan nilai rata-rata perolehan 68% yang menunjukkan kedua dimensi tersebut perlu mendapatkan prioritas penanganan. Masalah pribadi merupakan faktor dominan lainnya yang berpengaruh signifikan terhadap keinginan berhenti para Manajer Penjualan. Hasil analisa deskriptif dari dimensi "*kekurangan waktu untuk pengembangan diri*" yang merupakan dimensi dari masalah-masalah pribadi juga memerlukan prioritas penanganan..

Dengan penanganan ketiga dimensi tersebut diharapkan dapat menurunkan tingkat *turnover* Manajer Penjualan dari rata-rata 25,5% per tahun menjadi 10% per tahun.

ABSTRACT

Budijanto Santoso. *Factors Affecting Withdrawal Intentions of Sales Managers* (a study conducted at P.T. XYZ; supervised by Prof. Tumari Jatileksono).

P.T. XYZ , is one of strategic business units of “Alpabeta” Group in Jakarta. P.T. XYZ is a distribution and trading company which covers consumer products, food and beverages; both from the group itself and outside the group.

This research is a follow- up of the Coaching, Counseling, Mentoring activities that has been done by the People Development Division. From CCM activities were found that 75 Sales Managers had withdrawal intentions (i.e., wanting to leave the company). Those 75 Sales Managers were considered as a population and 72 of them were the samples. “*Withdrawal Intentions*” is the dependent variable (Y) and the factors affecting the withdrawal intentions are: work load, working condition/ time, leadership of the superior, personal problems and income.

The statistical analyses used in this research were descriptive statistics – frequency distribution and percentage- and multiple regression analysis which measured how much the variance of withdrawal intentions could be explained by: work load, working condition/time, leadership of the superior, personal factors and income. The hypotheses testing were done by using t-test to find the influence of independent variables toward dependent variable partially. Furthermore, an F-test was used to validate the influence of independent variables toward dependent variables simultaneously

The value of coefficient determinant (R Square) is 0.326, which indicated that only 32.6% changing variation of the dependent variable was explained by work load, working condition, superior leadership, personal factors and income. The remaining 67.4% was explained by other dimensions which are not involved in this research.

The result of this research indicated that working condition is the most dominant variable which significantly influenced the withdrawal intentions of the Sales Managers. Moreover, descriptive analyses were conducted to further analyze the working condition dimensions (“*overtime working hours*” & “*working on Sunday/ holidays*”). This detailed analyses showed that these two dimensions had average score of more than 3.40 and above 68% which indicated that these dimensions needed to be prioritized. Personal problem is the other dominant factors which influenced Sales Managers’ withdrawal intentions. The dimension analyses showed that “*lack of time for self-development*” is the personal problem dimension which should be prioritized.

It is expected that with the right treatment of those three dimensions, Sales Manager’s withdrawal intentions would be decreased from 25.5 % to 10% each year.