

**TINJAUAN MOTIVASI KERJA INTERNAL KARYAWAN BAGIAN
SALES AUTO 2000 PADANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi
Manajemen Perdagangan DIII Sebagai Salah Satu Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh :

NOLA DESRI INDAH
2016/16134071

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERDAGANGAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI PADANG

2019

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

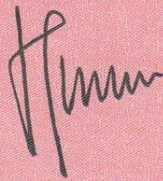
**TINJAUAN MOTIVASI KERJA INTERNAL KARYAWAN BAGIAN
SALES AUTO 2000 PADANG**

Nama : Nola Desri Indah
NIM : 16134071
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

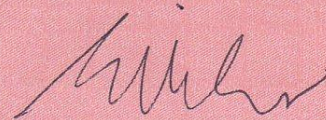
Padang, Agustus 2019

Diketahui Oleh
Koordinator Program Studi
Diploma III Manajemen Perdagangan

Disetujui Oleh
Pembimbing



Firman, SE, M. SC
NIP: 19800206 200312 1 004



Rini Sarianti, SE, M.Si
NIP: 19650306 199001 2 001

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

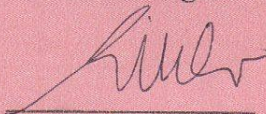
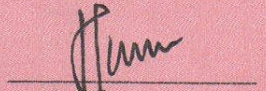
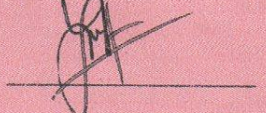
**TINJAUAN MOTIVASI KERJA INTERNAL KARYAWAN BAGIAN SALES
AUTO 2000 PADANG**

Nama : Nola Desri Indah
NIM : 2016/16134071
Program Studi : DIII Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

**Dinyatakan Lulus Setelah Diuji Di Depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang**

Padang, Agustus 2019

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Rini Sarianti, SE, M.Si.	(Ketua)	
2. Firman, SE, M.Sc.	(Anggota)	
3. Yuki Fitria, SE, M.M.	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya Yang Bertanda Tangan di bawah ini :

Nama : Nola Desri Indah
Thn Masuk/NIM : 2016/ 16134071
Tempat/Tgl. Lahir : Pakan Sabtu/ 16 Desember 1997
Program Studi : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi
Judul Tugas Akhir : **Tinjauan Motivasi Kerja Internal Karyawan bagian Sales
AUTO 2000 Padang**

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

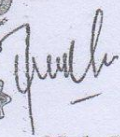
1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua Program studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, 17 Juli 2019

Yang menyatakan,




Nola Desri Indah
NIM. 16134071

ABSTRAK

Nola Desri Indah (2016) : **Tinjauan Motivasi Kerja Internal
Karyawan Bagian Sales AUTO 2000
Padang**

NIM : **16134071**

Pembimbing : **Rini Sarianti, SE,M.Si.**

Motivasi kerja internal karyawan merupakan salah satu kunci dari keberhasilan suatu perusahaan karena karyawan merupakan faktor utama dalam keberhasilan suatu perusahaan. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana motivasi kerja internal karyawan bagian sales AUTO 2000 Padang yaitu sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan, perawatan, dan perbaikan kendaraan merek Toyota yang terletak di Jalan Khatib Sulaiman Padang.

Penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif, dengan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner, penelitian dilakukan di AUTO 2000 Padang selama 1 bulan. Objek penelitian adalah karyawan bagian sales AUTO 2000 Padang berjumlah 43 orang.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa dari 7 indikator motivasi kerja internal yang diteliti, indikator tertinggi terdapat pada indikator umpan balik atas hasil pekerjaan dengan TCR 90% dan terendah terdapat pada tanggung jawab dalam melakukan tugas dengan 84%. Jadi dalam penelitian ini umpan balik atas hasil pekerjaanlah yang dominan membuat karyawan termotivasi dalam bekerja.

Kata Kunci: Motivasi Kerja Internal

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Tugas Akhir ini penulis susun guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Manajemen Perdagangan Diploma III (DIII) Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Padang dengan judul: **“Tinjauan Motivasi Kerja Internal Karyawan bagian Sales AUTO 2000 Padang”**.

Selesainya Tugas Akhir ini tidak terlepas dari banyak dukungan dan bantuan baik ketika melaksanakan penelitian maupun ketika menyusun Tugas Akhir ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang juga sebagai Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan, Bapak Firman, SE, M.Sc. Terimakasih atas ilmu serta motivasi yang diberikan kepada penulis saat melaksanakan penelitian dan menyusun laporan tugas akhir. Penulis juga mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Idris, M.si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Ibu Muthia Roza Linda, SE,M.M selaku dosen pembimbing akademik yang telah memperlancar dan membantu dalam menyelesaikan masa perkuliahan.
3. Bapak dan Ibu staf pengajar di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu penulis selama menuntut ilmu di

almamater tercinta ini. Staf Administrasi Program Studi Diploma III, yang telah banyak memberikan bantuan bagi penulis dalam mengurus berbagai keperluan administrasi.

4. Bapak Yudi Bharata selaku Sales Supervisor yang telah memperbolehkan peneliti untuk melakukan penelitian.
5. Seluruh karyawan bagian sales AUTO 2000 Padang yang telah ikut serta dalam mengisi kuesioner.
6. Teristimewa penulis ucapkan kepada kedua orang tua, ibu dan bapak yang memberikan dukungan baik secara moril maupun materil dan untuk kedua saudara saya yang selalu memberikan semangat kepada saya.
7. Semua pihak yang telah membantu sampai terselesaikannya tugas akhir ini, yang tidak dapat diucapkan satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari tugas akhir ini, baik dari materi maupun dari teknik penyajiannya, mengingat kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan.

Wassalaamu'alaikum Wr.Wb

Padang, 18 Juli 2019

Nola Desri Indah

DAFTAR ISI	
HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	
PENGESAHAN TUGAS AKHIR	
SURAT PERNYATAAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Pengertian Motivasi	6
B. Motivasi Internal dan Eksternal	7
C. Tujuan Motivasi	9
D. Asas-asas Motivasi	10
E. Jenis-jenis Motivasi	11
F. Metode-metode Motivasi	12
G. Pandangan tentang Motivasi	12
H. Teori-teori Motivasi	14
I. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi	20
J. Indikator Motivasi Kerja Internal	21

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	23
B. Rancangan Penelitian.....	23
C. Populasi dan Sampel	24
D. Jenis dan Sumber Data	25
E. Metode Pengumpulan Data	26
F. Instrumen Penelitian.....	26
G. Teknis Analisis	27

BAB IV PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan.....	30
B. Pembahasan.....	34

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	49
B. Saran	50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Rekapitulasi Pencapaian Target Unit/bulan	3
Tabel 2 Data Kategori Sales AUTO 2000 Padang	25
Tabel 3 Daftar Skor Jawaban Setiap Skor Pertanyaan	27
Tabel 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	34
Tabel 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	35
Tabel 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja	35
Tabel 7 Karakteristik Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan	36
Tabel 8 Karakteristik Responden Berdasarkan Kategori Sales.....	37
Tabel 9 Distribusi Frekuensi	38

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1	31
GAMBAR 2.....	32

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Penelitian

Lampiran 2: Kuesioner

Lampiran 3 : Tabel Tabulasi Data Responden

Lampiran 4 : Bukti Dokumentasi Penelitian

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sumber daya manusia merupakan salah satu faktor penting yang harus di kelola dengan baik oleh setiap organisasi atau perusahaan. Hal tersebut terlihat dari semakin kuatnya permintaan untuk memperhatikan aspek manusia, bukan hanya terfokus pada aspek ekonomi dan aspek teknologi. Persaingan dalam dunia kerja yang semakin meningkat, memacu instansi atau perusahaan untuk terus meningkatkan kinerja agar tujuan dari perusahaan dapat dicapai dengan baik.

Dalam mencapai suatu tujuan tentunya diperlukan sumber daya manusia yang benar-benar memiliki kemampuan dalam bekerja dan memiliki semangat kerja yang tinggi. Apabila semangat kerjanya rendah atau menurun, dapat mengakibatkan kerja karyawan tidak maksimal. Jika kerja karyawan tidak maksimal maka akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Maka, pada saat inilah faktor motivasi yang tinggi sangat berperan.

Motivasi kerja merupakan kondisi yang mendorong seseorang untuk melaksanakan usaha kegiatan agar tercapai tujuan instansi atau perusahaan maupun tujuan individu. Seperti yang dikemukakan oleh Kadarisman (2012:276) bahwa motivasi sebagai pendorong atau penggerak perilaku ke arah pencapaian tujuan merupakan suatu siklus yang terdiri dari tiga elemen, yaitu adanya kebutuhan (*needs*), dorongan untuk berbuat dan bertindak (*drives*), dan tujuan yang diinginkan (*goals*). Dorongan antara satu dengan

yang lain berbeda-beda, hal ini dipengaruhi oleh faktor dari dalam diri karyawan itu sendiri maupun dari luar diri karyawan. Oleh karena itulah tidak heran jika karyawan yang mempunyai motivasi kerja yang tinggi biasanya mempunyai hasil kerja yang tinggi pula. Untuk itu, motivasi kerja karyawan perlu dibangkitkan agar mendapat hasil yang memuaskan.

Menurut Sutrisno (2010:116) motivasi internal adalah suatu dorongan yang berasal dari dalam diri seseorang. Adanya motivasi internal disebabkan karena adanya kebutuhan dan keinginan yang ada didalam diri karyawan. Motivasi internal berperan sangat penting dalam menciptakan prestasi kerja yang tinggi dan kinerja yang optimal secara terus - menerus. Motivasi bertujuan untuk meningkatkan semangat kerja karyawan secara maksimal. Motivasi akan memberikan dorongan, minat, dan inspirasi kepada karyawan agar karyawan bisa bekerja sesuai dengan harapan, keinginan dan target yang ingin dicapai oleh instansi atau perusahaan.

AUTO 2000 adalah jaringan jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan penyediaan suku cadang Toyota yang manajemennya ditangani penuh oleh PT Astra Internasional Tbk. AUTO 2000 merupakan salah satu distributor mobil Toyota di Indonesia yang aktivitasnya menjual barang dan jasa diantaranya menjual mobil-mobil Toyota, *Service* dan Suku cadang. AUTO 2000 berkembang pesat karena memberikan berbagai pelayanan yang memudahkan bagi calon pembeli maupun pengguna kendaraan Toyota. Dengan slogan “Urusan Toyota jadi mudah” AUTO 2000 selalu mencoba menjadi yang terdepan dalam pelayanan. Produk-produk AUTO 2000 yang

inovatif seperti THS (*Toyota Home Service*). *Express Maintenance* (servis berkala hanya satu jam) dan *Express Body Paint* (perbaikan body 3 panel dalam 8 jam saja) *Booking Service* mencerminkan perhatian AUTO 2000 yang tinggi kepada pelanggannya. Oleh karena itu, dengan pentingnya pelayanan maka perusahaan perlu menjaga loyalitas konsumen dengan cara memberikan motivasi kepada seluruh karyawan supaya dapat menyelesaikan target perusahaan dengan baik dan tepat waktu, sehingga dapat memberikan dorongan kepada karyawan untuk dapat menyelesaikan pekerjaan melebihi target yang ditentukan, demi meningkatkan kualitas perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian penulis di AUTO 2000 Padang terlihat beberapa fenomena diantaranya tingginya keinginan karyawan untuk mencapai target pekerjaan yang ditetapkan perusahaan, hal ini berdampak baik terhadap perusahaan karena dapat meningkatkan kerja karyawan dalam bekerja secara otomatis pekerjaan akan selesai sesuai dengan target dan batasan waktu yang telah ditentukan sehingga misi dan tujuan perusahaan tercapai. Meningkatnya kinerja karyawan menjadi salah satu faktor tingginya motivasi kerja karyawan pada suatu perusahaan, hal ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Rekapitulasi Pencapaian Target unit/bulan Karyawan Bagian Sales Auto 2000 Padang Tahun 2018

No	Kategori Sales	Target	Keterangan
1	Sales assistant	2 unit/bulan	Tercapai
2	Sales junior assistant	3 unit/bulan	Tercapai
3	Sales executive	4 unit/bulan	Tercapai
4	Sales senior executive	6 unit/bulan	Tercapai

Sumber : AUTO 2000

Berdasarkan tabel diatas dapat dinilai bahwa motivasi kerja internal karyawan bagian sales sangat baik, karena setiap target yang ditetapkan perusahaan semuanya tercapai setiap bulanya. Oleh karena itu, maka jelas bahwa motivasi kerja internal karyawan sangat penting untuk dibina karena dapat mempengaruhi produktifitas kerja karyawan yang akan dapat berdampak terhadap kemajuan perusahaan. Dengan memperhatikan fenomena tersebut, maka penulis merasa tertarik untuk mengangkat judul tugas akhir yang berjudul **“Tinjauan Motivasi Kerja Internal Karyawan Bagian Sales Auto 2000 Padang”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengambil rumusan masalah bagaimana tingkat motivasi kerja internal karyawan bagian sales Auto 2000 Padang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui tingkat motivasi kerja internal karyawan bagian sales Auto 2000 Padang.

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan di dalam kegiatan perusahaan di masa yang akan datang

khususnya dalam hal motivasi kerja.

2. Bagi Pengembangan Ilmu

Hasil penelitian ini dapat dijadikan dasar untuk melakukan penelitian selanjutnya yang lebih mendalam lagi.

3. Bagi Penulis

Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (A.Md) pada program studi diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang serta menambah pengetahuan tentang motivasi kerja karyawan.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab 4 dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan dari hasil dan pembahasan penulis dalam penelitian tentang Tinjauan Motivasi Kerja Internal Karyawan bagian Sales Pada AUTO 2000 Padang, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa motivasi kerja internal yang terjadi pada karyawan bagian sales AUTO 2000 berada pada kriteria baik dengan interval 81-100%, dengan skor rata-rata sebesar 4,4 dan total capaian responden 88%. Hal ini dapat dilihat dari tanggung jawab melaksanakan tugas, melaksanakan tugas dengan target yang jelas, umpan balik atas hasil pekerjaannya, tujuan yang jelas dan menantang, perasaan senang dalam bekerja, usaha untuk mengungguli orang lain, prestasi yang didapatkan.
2. Diperoleh hasil penelitian tingkat tertinggi pada indikator umpan balik atas hasil pekerjaan dengan skor rata-rata sebesar 4,5 dengan tingkat capain responden 90%. Hal ini membuktikan bahwa karyawan menerima umpan balik dengan sangat baik dari perusahaannya atas hasil kinerja yang mereka kerjakan, sehingga mereka menjadi lebih termotivasi dalam bekerja dan menghasilkan kinerja yang maksimal.
3. Diperoleh hasil penelitian tingkat terendah dengan skor rata-rata 4,2 dan total capain responden sebesar 84% yang digolongkan kriteria baik

terdapat pada indikator tanggung jawab dalam melakukan tugas, dimana masih ada beberapa karyawan yang masih menunggu perintah atasan untuk melakukan pekerjaan. Hal ini membuktikan bahwa tetap harus meningkatkan lagi tanggung jawab dalam melakukan tugas terhadap setiap pekerjaan dan tujuan dari perusahaan.

B. Saran

Berdasarkan simpulan diatas, maka penulis memberikan saran yang dapat bermanfaat bagi AUTO 2000, antara lain:

1. Untuk memotivasi kerja internal karyawan bagian sales sebaiknya dengan memberikan bayaran dan peluang untuk maju, memuaskan kebutuhan intrinsik mereka, dan dengan memberikan pujian dan rasa aman.
2. Perusahaan perlu menyiapkan dana untuk mengadakan program pelatihan kerja untuk memperbaharui pengetahuan dan kemampuan karyawan sehingga mereka termotivasi untuk terus belajar.
3. Perusahaan sebaiknya lebih sering mengadakan dialog secara terbuka antara pimpinan dan karyawan untuk membicarakan permasalahan dan keluhan-keluhan yang terjadi pada perusahaan, sehingga dapat mengeluarkan solusi yang akan menguntungkan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Artaya, I Putu. 2013. *Wiraniaga Membangun Jaringan Penjualan*. Surabaya: Narotama University Press.
- Bangun, Wilson. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Erlangga: Jakarta.
- Cristin, Jane dan Djudi Mukzam. “Pengaruh Motivasi Internal dan Eksternal terhadap Kinerja Karyawan”. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol.51 No.1, Oktober 2017.
- Firsani, Sari Sagita. “Analisis Motivasi Kerja Pegawai Pada Psikologi Pascasarjana Universitas Tadulako”. *Jurnal Katalogis* Vol.3 No.12, Desember 2015.
- Hasibuan, S.P. Malayu. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, Philip. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi tiga belas Bahasa Indonesia*. Jilid 2. Jakarta: Erlangga.
- Kadarisman. 2012. *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nasution, Ernawaty. “Motivasi Kerja Dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja Pegawai Fakultas Dakwah IAIN Ar-Raniry”. *Jurnal Al-Bayan* Vol.20 No.29, Januari-Juni 2014.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sutrisno, Edy. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara: Semarang.
- Suwatno. 2011. *Manajemen SDM Dalam Organisasi Publik dan Bisnis*. Jakarta: Alfabeta.
- Wibowo. 2007. *Manajemen Kinerja*. Bandung: Rajawali Pers.