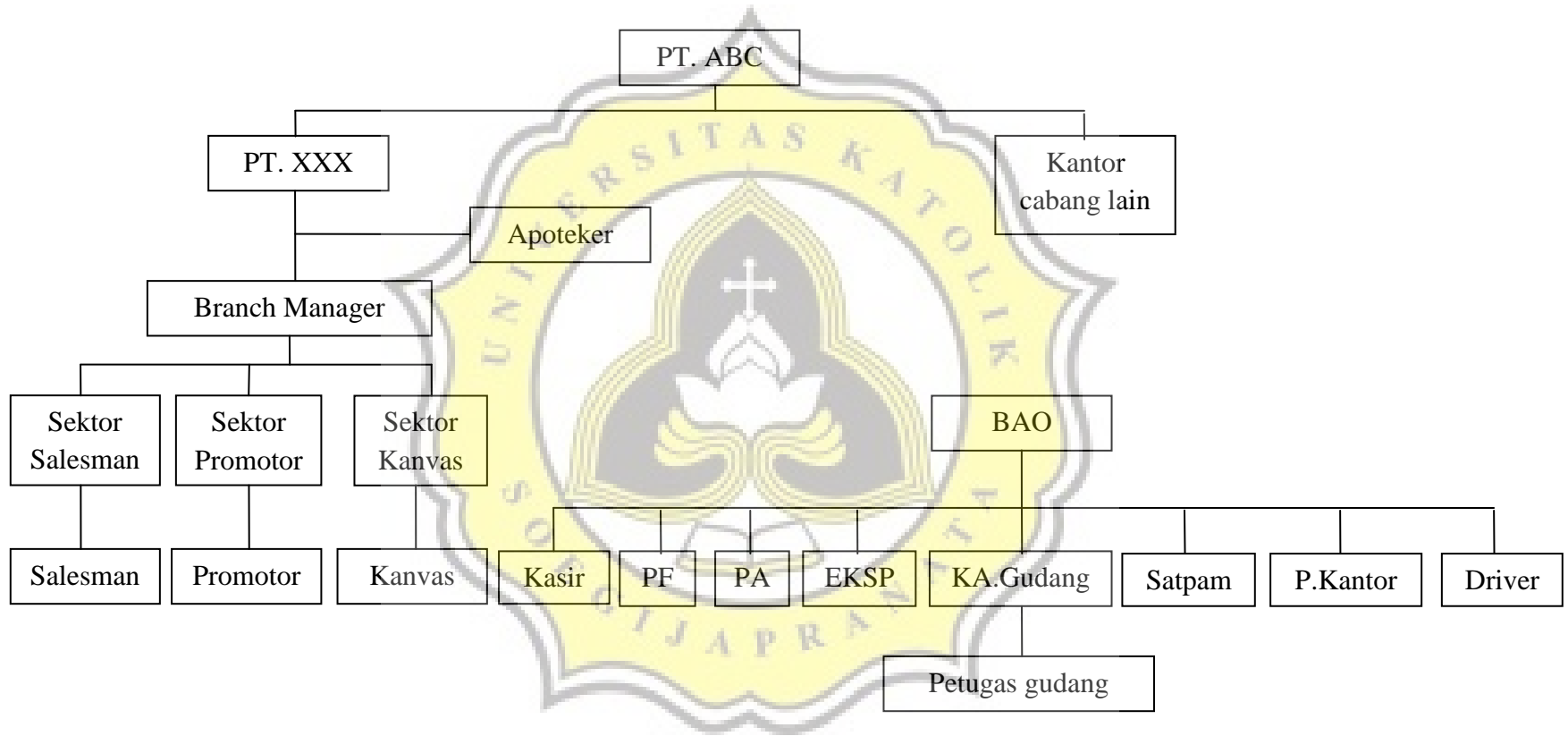




**LAMPIRAN 1**  
**STRUKTUR ORGANISASI PT. XXX**



**LAMPIRAN 2**  
**REKAP IDENTITAS SALES**

Divisi	Rayon	Sales	Jenis kelamin	Pendidikan	Usia	Lama kerja	Jumlah tanggungan
Kanvas	1	Sales 1	L	SMA	41	14	3
	2	Sales 2	L	SMA	38	10	3
	3	Sales 3	L	SMA	36	10	3
	4	Sales 4	L	SMK	44	18	3
	5	Sales 5	L	SMK	37	12	3
	6	Sales 6	L	SMA	23	5	2
	7	Sales 7	L	SMA	30	3	3
	8	Sales 8	L	SMK	33	15	2
	9	Sales 9	L	SMA	26	2	2
	10	Sales 10	L	SMK	26	2	0
Promotor	1	Sales 11	L	SMA	38	15	3
	2	Sales 12	L	D3	45	15	3
	3	Sales 13	L	SMA	33	8	3
	4	Sales 14	L	SMK	35	15	2
	5	Sales 15	L	D3	37	8	3
	6	Sales 16	L	SMK	40	17	3
	7	Sales 17	L	S1	44	15	2
	8	Sales 18	L	SMK	24	5	0
Salesman	1	Sales 19	L	D3	35	11	3
	2	Sales 20	L	SMK	35	14	3
	3	Sales 21	L	SMA	52	24	3

**LAMPIRAN 3**  
**REKAP PENJUALAN 2010 (SISTEM KOMISI)**

Divisi	Rayon	Sales	Realisasi Penjualan Th. 2010 (dalam ribuan)								
			Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	Mei	Jun.	Jul.	Agt.	Sept.
Kanvas	1	Sales 1	43805	43175	45960	54120	48137	47876	73902	55509	44921
	2	Sales 2	44563	43244	42856	58528	52474	49679	69588	69588	43197
	3	Sales 3	45757	44449	48106	60079	53820	51357	70438	70438	40841
	4	Sales 4	17240	18681	18719	22728	18403	19859	25937	25937	17260
	5	Sales 5	21973	24752	25347	31792	27862	27008	38023	38023	23502
	6	Sales 6	17305	19527	21772	26556	20754	20846	31247	31247	16576
	7	Sales 7	18517	17428	8262	25695	19581	20726	27018	27018	17022
	8	Sales 8	14452	15819	16392	22811	19221	19646	25290	25290	14606
	9	Sales 9	12977	16528	18886	25140	20459	20835	27612	27612	16325
	10	Sales 10	15909	17319	15650	16270	17389	16675	15135	15135	14484
Promotor	1	Sales 11	47562	49723	53739	63467	71733	78072	87405	81794	81794
	2	Sales 12	128873	144478	151448	160756	191178	199188	277164	277164	277164
	3	Sales 13	42087	46972	57666	53892	70390	68009	69368	69368	69368
	4	Sales 14	71904	93220	74037	75238	111503	92278	107237	107237	107237
	5	Sales 15	100166	150588	122050	105197	145332	149894	165740	165740	165740
	6	Sales 16	71865	84876	83046	86448	98590	89996	95026	95026	95026
	7	Sales 17	92398	100173	119866	115766	111490	116758	123256	123256	123256
	8	Sales 18	361351	371810	485395	494185	333965	412826	701290	701290	624129
Salesman	1	Sales 19	57418	427488	639921	507390	799884	409065	1003319	439600	318812
	2	Sales 20	69670	583243	513734	386261	535344	197866	646826	434546	216824
	3	Sales 21	49403	481136	743607	306242	715337	402533	744512	313209	304021

**LAMPIRAN 4**  
**REKAP PENJUALAN 2011 (SISTEM INSENTIF)**

Divisi	Rayon	Sales	Realisasi Penjualan Th. 2011 (dalam ribuan)								
			Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	Mei	Jun.	Jul.	Agt.	Sept.
Kanvas	1	Sales 1	58314	57117	59317	76349	44384	65064	82337	54449	65841
	2	Sales 2	54374	56887	51278	75519	25808	47972	70363	45259	57388
	3	Sales 3	52606	13730	51993	71032	55525	56035	74425	59781	63362
	4	Sales 4	18146	28688	17481	25170	21763	19858	22896	20902	20247
	5	Sales 5	27654	24494	28266	33692	21505	33274	40742	28963	32446
	6	Sales 6	21638	8244	23337	29451	26835	30996	36485	25251	29347
	7	Sales 7	18059	19231	15414	20830	14305	21321	24759	21573	22731
	8	Sales 8	20763	20763	18731	13792	25008	7114	19818	14771	20363
	9	Sales 9	22002	22820	20823	27749	16217	24733	228361	20170	22615
	10	Sales 10	9403	4825	8902	19071	11623	5348	13290	14052	19645
Promotor	1	Sales 11	70419	81257	85685	91658	80718	88647	92363	96249	90855
	2	Sales 12	118603	195079	168835	192617	186623	209734	304114	208499	175120
	3	Sales 13	55842	80221	81240	82814	67209	78794	79378	89488	79164
	4	Sales 14	62205	123395	65169	125604	86677	126891	148716	91359	103378
	5	Sales 15	125310	155509	149515	184043	149401	173720	213670	174272	172636
	6	Sales 16	86343	112160	111110	137390	119522	122877	158745	119871	125996
	7	Sales 17	103627	146060	131324	153546	141700	149348	168813	168624	155052
	8	Sales 18	375670	397280	403519	462808	484301	615086	748693	682801	468958
Salesman	1	Sales 19	104706	595205	453564	811823	762002	323232	622305	300111	519076
	2	Sales 20	143407	602070	436708	657544	902076	401317	423247	368388	533188
	3	Sales 21	129043	681784	520370	532290	790084	280463	394760	402839	344166

## LAMPIRAN 5

### KUESIONER

Dengan hormat,

Berkenaan dengan proses penyusunan tugas akhir saya dengan topik **sistem kompensasi, kepuasan kerja, dan motivasi kerja**, maka dengan ini saya memohon kesediaan dan waktu Bapak atau Ibu untuk mengisi kuesioner saya. Dalam kuesioner ini **tidak ada jawaban benar atau salah**, untuk itu saya mengharapkan kerja sama Bapak atau Ibu untuk dapat memberikan jawaban atas pernyataan-pernyataan yang ada dibawah ini sesuai dengan kondisi yang Bapak atau Ibu alami saat diterapkannya sistem komisi tahun lalu ataupun sistem insentif tahun ini. Terima kasih untuk perhatian dan kerja sama Bapak atau Ibu, apapun jawaban Bapak atau Ibu akan saya jamin kerahasiaannya.

Hormat saya,

Marselly Widya Karya

---

### KUESIONER

#### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Jenis kelamin : L / P (lingkari jawaban anda)

Jenis sektor : salesman / promotor / kanvas ((lingkari jawaban anda)  
 Tingkat pendidikan : SMA / SMK : ..... / D3 / S1 / S2 (lingkari jawaban anda)  
 Usia : ..... tahun  
 Lama bekerja : ..... tahun  
 Jumlah tanggungan : ..... orang

**INSTRUKSI PENGISIAN:**

Anda diminta untuk memilih masing-masing satu jawaban pada setiap pernyataan untuk kondisi dengan sistem komisi yang diterapkan tahun lalu dan sistem insentif yang diterapkan tahun ini oleh perusahaan tempat Anda bekerja ini. Dengan menggunakan skala likert, dari satu sampai dengan lima seperti di bawah ini, tentukan tingkat kesesuaian dengan kondisi kehidupan Anda dengan cara memberikan tanda silang (X) pada kotak yang telah disediakan pada setiap pernyataan. Anda diminta untuk memberikan jawaban yang benar-benar menggambarkan diri Anda. Nyatakanlah jawaban Anda tersebut sebagai berikut :

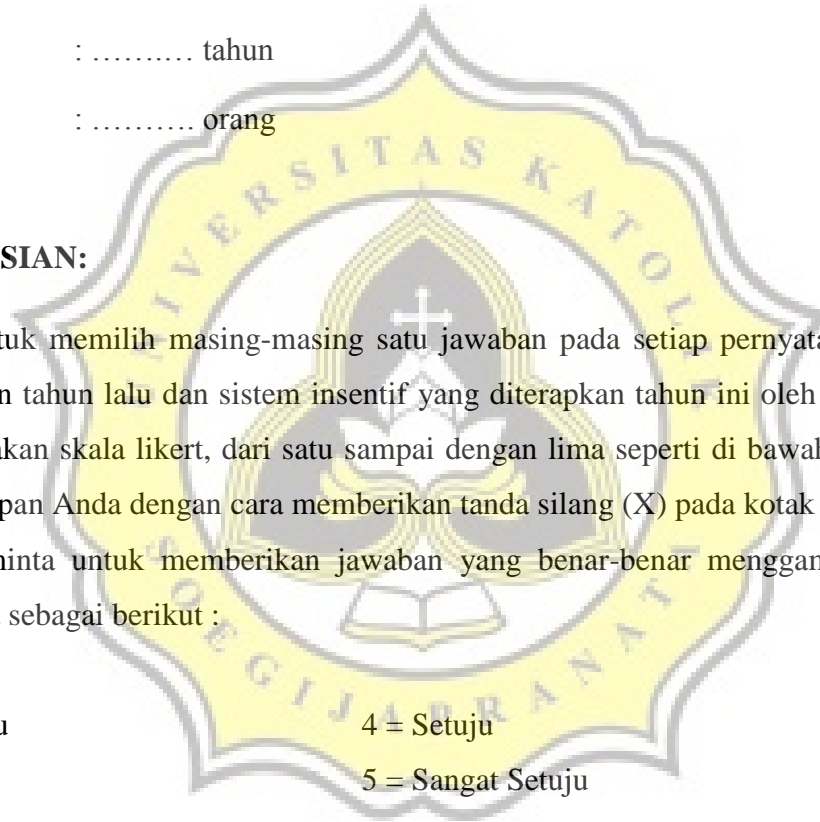
1= Sangat Tidak Setuju

2 = Tidak Setuju

3 = Ragu-ragu

4 = Setuju

5 = Sangat Setuju







## Bagian II

### MOTIVASI KERJA

Jawaban atas pernyataan berikut ini digunakan untuk mengetahui tingkat motivasi kerja Anda berdasarkan sistem kompensasi yang Anda terima.

Sistem komisi (sebelum tahun 2011)					Pernyataan					Sistem insentif (sesudah tahun 2011)												
5	4	3	2	1						1	2	3	4	5								
					1.	Seberat	apapun	target	yang	harus	saya	capai,	saya	akan	terus	berusaha						
					2.	Saya	semakin	termotivasi	ketika	saya	merasa	puas	dengan	kompensasi	yang	saya	terima.					
					3.	Saya	sangat	setuju	dengan	kebijakan	kompensasi	ini.										
					4.	Saya	senang	dapat	melakukan	pekerjaan	dengan	lebih	baik	untuk	mendapatkan	kompensasi.						
					5.	Saya	kecewa	ketika	saya	gagal	memperoleh	kompensasi	yang	disediakan	perusahaan.							

					6. Saya tidak peduli dengan kebijakan kompensasi yang berlaku.					
					7. Bagi saya, bukan merupakan persoalan saat target penjualan saya tidak terpenuhi. Hal ini berarti saya tidak mendapatkan kompensasi.					



**LAMPIRAN 6**  
**REKAP KUESIONER KEPUASAN KERJA SALES**

Divisi	Rayon	Sales	Sistem komisi (th.2010)					Sistem insentif (th.2011)				
			P1	P2	P3	P4	P5	P1	P2	P3	P4	P5
Kanvas	1	Sales 1	4	3	3	4	4	2	2	2	3	3
	2	Sales 2	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	3	Sales 3	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5
	4	Sales 4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4
	5	Sales 5	2	2	4	4	4	5	4	5	4	4
	6	Sales 6	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4
	7	Sales 7	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4
	8	Sales 8	4	2	3	4	5	4	3	4	4	5
	9	Sales 9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
	10	Sales 10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Promotor	1	Sales 11	2	1	2	4	4	4	4	4	4	4
	2	Sales 12	4	2	2	2	2	4	2	4	3	4
	3	Sales 13	4	3	3	4	5	5	4	4	4	5
	4	Sales 14	5	2	4	3	4	4	2	4	3	4
	5	Sales 15	4	1	4	4	4	5	2	4	4	4
	6	Sales 16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	7	Sales 17	4	2	4	4	5	4	2	4	4	5
	8	Sales 18	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3
Salesman	1	Sales 19	4	2	2	2	4	4	2	2	2	4
	2	Sales 20	2	2	2	4	3	3	4	5	4	3
	3	Sales 21	2	2	2	4	2	5	5	5	5	5

LAMPIRAN 7  
REKAP KUESIONER MOTIVASI KERJA SALES

Divisi	Rayon	Sales	Sistem komisi (th.2010)							Sistem insentif (th.2011)						
			P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
Kanvas	1	Sales 1	5	5	3	4	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4
	2	Sales 2	3	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4
	3	Sales 3	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5
	4	Sales 4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5
	5	Sales 5	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
	6	Sales 6	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4
	7	Sales 7	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4
	8	Sales 8	5	3	3	4	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5
	9	Sales 9	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	4
	10	Sales 10	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	5	5
Promotor	1	Sales 11	4	2	5	4	5	5	5	4	2	1	4	5	5	5
	2	Sales 12	4	5	3	5	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5
	3	Sales 13	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5
	4	Sales 14	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5
	5	Sales 15	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5
	6	Sales 16	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5
	7	Sales 17	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4
	8	Sales 18	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5
Salesman	1	Sales 19	4	4	2	4	4	4	5	4	4	2	4	4	4	5
	2	Sales 20	4	4	2	4	4	2	2	4	4	2	4	4	4	4
	3	Sales 21	4	4	2	4	2	2	3	5	5	5	5	1	5	5





**LAMPIRAN 10**  
**OUTPUT UJI VALIDITAS**  
**KEPUASAN KERJA SALES DENGAN SISTEM KOMISI**

<b>Correlations</b>							
		K.kom-P1	K.kom-P2	K.kom-P3	K.kom-P4	K.kom-P5	Tot.
K.kom-P1	Pearson Correlation	1	.433	.545*	-.130	.438*	.623**
	Sig. (2-tailed)		.050	.011	.575	.047	.003
	N	21	21	21	21	21	21
K.kom-P2	Pearson Correlation	.433	1	.683**	.449*	.351	.816**
	Sig. (2-tailed)	.050		.001	.041	.118	.000
	N	21	21	21	21	21	21
K.kom-P3	Pearson Correlation	.545*	.683**	1	.525*	.605**	.904**
	Sig. (2-tailed)	.011	.001		.015	.004	.000
	N	21	21	21	21	21	21
K.kom-P4	Pearson Correlation	-.130	.449*	.525*	1	.558**	.618**
	Sig. (2-tailed)	.575	.041	.015		.009	.003
	N	21	21	21	21	21	21
K.kom-P5	Pearson Correlation	.438*	.351	.605**	.558**	1	.762**
	Sig. (2-tailed)	.047	.118	.004	.009		.000
	N	21	21	21	21	21	21
Tot.	Pearson Correlation	.623**	.816**	.904**	.618**	.762**	1
	Sig. (2-tailed)	.003	.000	.000	.003	.000	
	N	21	21	21	21	21	21

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).  
 \*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**LAMPIRAN 11**  
**OUTPUT UJI VALIDITAS**  
**KEPUASAN KERJA SALES DENGAN SISTEM INSENTIF**

		<b>Correlations</b>					
		K.ins-P1	K.ins-P2	K.ins-P3	K.ins-P4	K.ins-P5	Tot.
K.ins-P1	Pearson Correlation	1	.209	.486*	.416	.648**	.665**
	Sig. (2-tailed)		.364	.025	.061	.001	.001
	N	21	21	21	21	21	21
K.ins-P2	Pearson Correlation	.209	1	.582**	.603**	.150	.750**
	Sig. (2-tailed)	.364		.006	.004	.516	.000
	N	21	21	21	21	21	21
K.ins-P3	Pearson Correlation	.486*	.582**	1	.610**	.313	.855**
	Sig. (2-tailed)	.025	.006		.003	.168	.000
	N	21	21	21	21	21	21
K.ins-P4	Pearson Correlation	.416	.603**	.610**	1	.514*	.788**
	Sig. (2-tailed)	.061	.004	.003		.017	.000
	N	21	21	21	21	21	21
K.ins-P5	Pearson Correlation	.648**	.150	.313	.514*	1	.619**
	Sig. (2-tailed)	.001	.516	.168	.017		.003
	N	21	21	21	21	21	21
Tot.	Pearson Correlation	.665**	.750**	.855**	.788**	.619**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.003	
	N	21	21	21	21	21	21

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).  
 \*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



**LAMPIRAN 12**  
**OUTPUT UJI VALIDITAS**  
**MOTIVASI KERJA SALES DENGAN SISTEM KOMISI**  
**(SAAT BELUM VALID)**

<b>Correlations</b>								
	M.kom-P1	M.kom-P2	M.kom-P3	M.kom-P4	M.kom-P5	M.kom-P6	M.kom-P7	Tot.
M.kom-P1 Pearson Correlation	1	.288	.146	.439*	.291	.123	.252	.483*
Sig. (2-tailed)		.206	.527	.047	.201	.595	.270	.027
N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.kom-P2 Pearson Correlation	.288	1	.120	.334	.008	-.066	.142	.378
Sig. (2-tailed)	.206		.605	.139	.973	.777	.538	.091
N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.kom-P3 Pearson Correlation	.146	.120	1	.236	.656**	.687**	.600**	.803**
Sig. (2-tailed)	.527	.605		.303	.001	.001	.004	.000
N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.kom-P4 Pearson Correlation	.439*	.334	.236	1	.396	.106	.307	.527*

	Sig. (2-tailed)	.047	.139	.303		.075	.647	.176	.014
	N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.kom-P5	Pearson Correlation	.291	.008	.656**	.396	1	.656**	.508*	.770**
	Sig. (2-tailed)	.201	.973	.001	.075		.001	.019	.000
	N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.kom-P6	Pearson Correlation	.123	-.066	.687**	.106	.656**	1	.820**	.779**
	Sig. (2-tailed)	.595	.777	.001	.647	.001		.000	.000
	N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.kom-P7	Pearson Correlation	.252	.142	.600**	.307	.508*	.820**	1	.818**
	Sig. (2-tailed)	.270	.538	.004	.176	.019	.000		.000
	N	21	21	21	21	21	21	21	21
Tot.	Pearson Correlation	.483*	.378	.803**	.527*	.770**	.779**	.818**	1
	Sig. (2-tailed)	.027	.091	.000	.014	.000	.000	.000	
	N	21	21	21	21	21	21	21	21

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**LAMPIRAN 13**  
**OUTPUT UJI VALIDITAS**  
**MOTIVASI KERJA SALES DENGAN SISTEM INSENTIF**  
**(SAAT BELUM VALID)**

		<b>Correlations</b>							
		M.ins-P1	M.ins-P2	M.ins-P3	M.ins-P4	M.ins-P5	M.ins-P6	M.ins-P7	Tot.
M.ins-P1	Pearson Correlation	1	.506*	.224	.224	-.194	.105	.347	.564**
	Sig. (2-tailed)		.019	.330	.330	.399	.651	.124	.008
	N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.ins-P2	Pearson Correlation	.506*	1	.556**	.268	-.297	-.135	.204	.627**
	Sig. (2-tailed)	.019		.009	.241	.192	.559	.374	.002
	N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.ins-P3	Pearson Correlation	.224	.556**	1	.417	-.356	-.082	-.047	.567**
	Sig. (2-tailed)	.330	.009		.060	.113	.724	.841	.007
	N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.ins-P4	Pearson Correlation	.224	.268	.417	1	-.052	.164	.062	.567**
	Sig. (2-tailed)	.330	.241	.060		.823	.477	.789	.007
	N	21	21	21	21	21	21	21	21
M.ins-P5	Pearson Correlation	-.194	-.297	-.356	-.052	1	.114	-.011	.131
	Sig. (2-tailed)	.399	.192	.113	.823		.623	.963	.571

N		21	21	21	21	21	21	21	21
M.ins-P6	Pearson Correlation	.105	-.135	-.082	.164	.114	1	.560**	.448*
	Sig. (2-tailed)	.651	.559	.724	.477	.623		.008	.042
N		21	21	21	21	21	21	21	21
M.ins-P7	Pearson Correlation	.347	.204	-.047	.062	-.011	.560**	1	.528*
	Sig. (2-tailed)	.124	.374	.841	.789	.963	.008		.014
N		21	21	21	21	21	21	21	21
Tot.	Pearson Correlation	.564**	.627**	.567**	.567**	.131	.448*	.528*	1
	Sig. (2-tailed)	.008	.002	.007	.007	.571	.042	.014	
N		21	21	21	21	21	21	21	21

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**LAMPIRAN 14**  
**OUTPUT UJI VALIDITAS**  
**MOTIVASI KERJA SALES DENGAN SISTEM KOMISI**  
**(SAAT SUDAH VALID)**

<b>Correlations</b>							
		M.kom-P1	M.kom-P3	M.kom-P4	M.kom-P6	M.kom-P7	Tot.
M.kom-P1	Pearson Correlation	1	.146	.439*	.123	.252	.457*
	Sig. (2-tailed)		.527	.047	.595	.270	.037
	N	21	21	21	21	21	21
M.kom-P3	Pearson Correlation	.146	1	.236	.687**	.600**	.823**
	Sig. (2-tailed)	.527		.303	.001	.004	.000
	N	21	21	21	21	21	21
M.kom-P4	Pearson Correlation	.439*	.236	1	.106	.307	.472*
	Sig. (2-tailed)	.047	.303		.647	.176	.031
	N	21	21	21	21	21	21
M.kom-P6	Pearson Correlation	.123	.687**	.106	1	.820**	.849**
	Sig. (2-tailed)	.595	.001	.647		.000	.000
	N	21	21	21	21	21	21
M.kom-P7	Pearson Correlation	.252	.600**	.307	.820**	1	.875**
	Sig. (2-tailed)	.270	.004	.176	.000		.000
	N	21	21	21	21	21	21
Tot.	Pearson Correlation	.457*	.823**	.472*	.849**	.875**	1
	Sig. (2-tailed)	.037	.000	.031	.000	.000	
	N	21	21	21	21	21	21

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).  
 \*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**LAMPIRAN 15**  
**OUTPUT UJI VALIDITAS**  
**MOTIVASI KERJA SALES DENGAN SISTEM INSENTIF**  
**(SAAT SUDAH VALID)**

		<b>Correlations</b>					
		M.ins-P1	M.ins-P3	M.ins-P4	M.ins-P6	M.ins-P7	Tot.
M.ins-P1	Pearson Correlation	1	.224	.224	.105	.347	.576**
	Sig. (2-tailed)		.330	.330	.651	.124	.006
	N	21	21	21	21	21	21
M.ins-P3	Pearson Correlation	.224	1	.417	-.082	-.047	.640**
	Sig. (2-tailed)	.330		.060	.724	.841	.002
	N	21	21	21	21	21	21
M.ins-P4	Pearson Correlation	.224	.417	1	.164	.062	.610**
	Sig. (2-tailed)	.330	.060		.477	.789	.003
	N	21	21	21	21	21	21
M.ins-P6	Pearson Correlation	.105	-.082	.164	1	.560**	.550**
	Sig. (2-tailed)	.651	.724	.477		.008	.010
	N	21	21	21	21	21	21
M.ins-P7	Pearson Correlation	.347	-.047	.062	.560**	1	.567**
	Sig. (2-tailed)	.124	.841	.789	.008		.007
	N	21	21	21	21	21	21
Tot.	Pearson Correlation	.576**	.640**	.610**	.550**	.567**	1
	Sig. (2-tailed)	.006	.002	.003	.010	.007	
	N	21	21	21	21	21	21

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**LAMPIRAN 16**

**OUTPUT UJI RELIABILITAS - KEPUASAN KERJA SALES DENGAN SISTEM KOMISI**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	21	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	21	100.0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.803	5

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**LAMPIRAN 17**

**OUTPUT UJI RELIABILITAS - KEPUASAN KERJA SALES DENGAN SISTEM INSENTIF**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	21	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	21	100.0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.792	5

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**LAMPIRAN 18**

**OUTPUT UJI RELIABILITAS – MOTIVASI KERJA SALES DENGAN SISTEM KOMISI**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	21	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	21	100.0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.762	5

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**LAMPIRAN 19**

**OUTPUT UJI RELIABILITAS – MOTIVASI KERJA SALES DENGAN SISTEM INSENTIF**

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	21	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	21	100.0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.672	5

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.



**LAMPIRAN 20**  
**OUTPUT HIPOTESIS 1A**

**Paired Samples Statistics**

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Kjan	64056.90	21	75031.718	16373.263
	Ijan	79911.14	21	79728.702	17398.229
Pair 2	Kfeb	133077.57	21	173650.262	37893.594
	Ifeb	163181.86	21	213794.642	46653.816
Pair 3	Kmar	157450.43	21	225924.580	49300.785
	Imar	138218.14	21	164179.670	35826.941
Pair 4	Kapr	128502.90	21	155325.967	33894.905
	Iapr	182132.95	21	229973.569	50184.347
Pair 5	Kmei	165849.81	21	232954.761	50834.897
	Imei	192061.24	21	282594.439	61667.162
Pair 6	Kjun	119571.05	21	132720.851	28962.064
	Ijun	137229.71	21	155253.610	33879.115
Pair 7	Kjul	210730.14	21	292555.291	63840.798
	Ijul	188965.71	21	204427.421	44609.721
Pair 8	Kagt	152096.52	21	181113.257	39522.153

	Iagt	143222.48	21	169935.097	37082.878
Pair 9	Ksept	125338.33	21	151638.663	33090.269
	Isept	148646.38	21	168742.586	36822.651

### Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Kjan & Ijan	21	.954	.000
Pair 2	Kfeb & Ifeb	21	.981	.000
Pair 3	Kmar & Imar	21	.988	.000
Pair 4	Kapr & Iapr	21	.956	.000
Pair 5	Kmei & Imei	21	.961	.000
Pair 6	Kjun & Ijun	21	.887	.000
Pair 7	Kjul & Ijul	21	.914	.000
Pair 8	Kagt & Iagt	21	.970	.000
Pair 9	Ksept & Isept	21	.841	.000

**Paired Samples Test**

		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
						Lower	Upper		
Pair 1	Kjan - Ijan	-15854.238	23865.080	5207.787	-26717.492	-4990.984	-3.044	20	.006
Pair 2	Kfeb - Ifeb	-30104.286	55036.513	12009.952	-55156.606	-5051.965	-2.507	20	.021
Pair 3	Kmar - Imar	19232.286	68354.285	14916.128	-11882.212	50346.783	1.289	20	.212
Pair 4	Kapr - Iapr	-53630.048	93385.999	20378.496	-96138.845	-11121.250	-2.632	20	.016
Pair 5	Kmei - Imei	-26211.429	87381.979	19068.311	-65987.228	13564.371	-1.375	20	.184
Pair 6	Kjun - Ijun	-17658.667	71775.061	15662.602	-50330.283	15012.950	-1.127	20	.273
Pair 7	Kjul - Ijul	21764.429	134398.662	29328.193	-39413.109	82941.966	.742	20	.467
Pair 8	Kagt - Iagt	8874.048	44683.125	9750.657	-11465.467	29213.562	.910	20	.374
Pair 9	Ksept - Isept	-23308.048	91822.311	20037.271	-65105.062	18488.967	-1.163	20	.258

**LAMPIRAN 21**  
**OUTPUT HIPOTESIS 1b**

**Paired Samples Statistics**

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Rata2 Kep.Komisi	3.619	21	.7400	.1615
	Rata2 Kep.Insentif	3.819	21	.5896	.1287

**Paired Samples Correlations**

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Rata2 Kep.Komisi & Rata2 Kep.Insentif	21	.086	.710

**Paired Samples Test**

		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower				Upper
Pair 1	Rata2 Kep.Komisi - Rata2 Kep.Insentif	-.2000	.9055	.1976	-.6122	.2122	-1.012	20	.324

**LAMPIRAN 22**  
**OUTPUT HIPOTESIS 1c**

**Paired Samples Statistics**

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Rata2 motivasi komisi	4.27	21	.549	.120
	Rata2 motivasi insentif	4.143	21	.3529	.0770

**Paired Samples Correlations**

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Rata2 motivasi komisi & Rata2 motivasi insentif	21	.330	.144

**Paired Samples Test**

		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower				Upper
Pair 1	Rata2 motivasi komisi - Rata2 motivasi insentif	.1238	.5458	.1191	-.1246	.3723	1.040	20	.311