

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Perusahaan

Perusahaan bisnis yang lebih dikenal dengan nama HORE Properti Indonesia, dimana HORE Properti Indonesia berpusat di kota Surabaya, dan memiliki cabang di kota Jakarta, Semarang dan Makassar. Di kota Semarang, HORE Properti dirintis sejak tahun 2009, dan HORE Properti melayani jual, beli, sewa properti di kota – kota di seluruh Jawa Tengah. Adapun lokasi penelitian ini adalah HORE Properti Semarang di Jl. Rukan Mutiara Marina Kav. 35 - 36, Semarang, Jawa Tengah.

#### 4.2. Gambaran Umum Responden

Pada bagian ini akan dibahas mengenai gambaran umum responden pada penelitian ini yang dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.1. Umur dan jenis kelamin responden**

Umur	Pria	Wanita	Total	%
18 – 32	5	19	24	32 %
33 – 46	17	20	37	49,33 %
47 – 60	7	7	14	18,67 %
Total	29	46	75	100 %

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas diketahui bahwa lebih banyak responden pada penelitian ini berjenis kelamin perempuan ada 46 orang atau 61,33 % dan berumur antara 33 – 46 tahun ada 37 orang atau 49,33 %. Menggambarkan bahwa responden wanita yang masih berada di usia produktif yaitu usia 33 – 46 tahun lebih mendominasi di kantor HORE Properti Semarang.

Untuk mengetahui gambaran umum responden berdasarkan pada pendidikan dan pekerjaannya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.2. Pendidikan dan pekerjaan responden**

Pendidikan	Pekerjaan					Total	%
	Karyawan Swasta	Pegawai Negeri	Wiraswasta	Pelajar / Mahasiswa	Profesi Lainnya		
SMU	5		9	7	2	23	30,67 %
Sarjana	1	2	21		7	31	41,33 %
Pasca Sarjana (S2)		2				2	2,67 %
Doktoral (S3)	2					2	2,67 %
Lainnya			5		12	17	22,67 %
Total	8	4	35	7	21	75	100 %

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Keterangan :

Profesi Lainnya = seperti ibu rumah tangga, pengajar, dokter, agen asuransi, distributor MLM, agen HORE Properti Semarang *Full Time*.

Berdasarkan pada tabel tersebut diketahui bahwa lebih banyak responden pada penelitian ini berpendidikan Sarjana ada 31 orang atau 41,33 % dan memiliki pekerjaan sebagai Wiraswasta ada 35 orang atau 46,67 %. Menggambarkan bahwa responden yang berpendidikan Sarjana dan berwiraswasta, mempunyai bisnis lain selain aktif sebagai agen HORE Properti Semarang, lebih mendominasi di kantor HORE Properti Semarang.

**Tabel 4.3. Lama bekerja dan kelas responden dalam menjalankan bisnis HORE Properti Semarang**

Lama Bekerja	Klasifikasi Kelas Agen HORE Properti Semarang			Total	%
	<i>Beginner</i>	<i>Intermediate</i>	<i>Advance</i>		
< 5 tahun	40			40	53,33 %
5 - 10 tahun		3		3	4 %
≥ 10 tahun	2	7	23	32	42,67 %
Total	42	10	23	75	100 %

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel tersebut diketahui bahwa lebih banyak responden pada penelitian ini aktif menjalankan bisnis agen HORE Properti dalam waktu kurang dari 5 tahun ada 40 orang atau 53,33 %, dan mayoritas responden masih menjalankan Bisnis agen HORE Properti masih sekitar 3 – 6 bulan. Yang memiliki klasifikasi Kelas *Advance* di agen HORE Properti ada 23 orang atau 30,67 %.

#### 4.3. Analisis Deskriptif

Setelah diadakan penelitian langsung dan pengumpulan data sesuai dengan yang diperlukan, maka selanjutnya data tersebut diolah agar diketahui dan ditarik kesimpulan guna menjawab hipotesis yang dikemukakan sebelumnya. Berdasarkan kuesioner yang disebar oleh peneliti, maka hasilnya dapat dilihat dalam tabel distribusi frekuensi sebagai berikut :

**Tabel 4.4. Analisis deskriptif kepemimpinan strategis (X)**

PERNYATAAN	JAWABAN										Rata - rata SKOR	KATEGORI	
	SKOR 5		SKOR 4		SKOR 3		SKOR 2		SKOR 1				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
<b>Berpikir Strategis</b>													
Saya mampu mengambil keputusan berdasarkan analisa peluang di lokasi – lokasi baru untuk mengembangkan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	26	130	36	144	11	33	2	4	0	0	4,15	SETUJU	
Saya memahami bias sebagai seorang pemimpin yang dapat mempengaruhi perkembangan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	20	100	16	64	30	90	9	18	0	0	3,63	SETUJU	
Saya mampu memecahkan masalah di bisnis yang dilakukan dengan mengidentifikasi poin – poin kunci masalah yang terjadi sebagai Agen HORE Properti Semarang.	15	75	25	100	14	42	16	32	5	5	3,39	SETUJU	
Saya sanggup membuat penawaran – penawaran yang dibutuhkan sebagai Agen HORE Properti Semarang.	15	75	35	140	23	69	2	4	0	0	3,84	SETUJU	

PERNYATAAN	JAWABAN										Rata - rata SKOR	KATEGORI
	SKOR 5		SKOR 4		SKOR 3		SKOR 2		SKOR 1			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Saya sanggup membuat ide - ide kreatif lainnya yang dapat diterima oleh banyak orang dan dapat mempengaruhi perkembangan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	16	80	29	116	23	69	7	14	0	0	3,72	SETUJU
<b>Bertindak Strategis</b>												
Saya menyadari bahwa pemimpin menjadi penentu dalam menghadapi segala ketidakpastian yang terjadi di bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	46	230	16	64	11	33	2	4	0	0	4,41	SETUJU
Saya mampu memimpin dan saya mampu memilah masalah pribadi dan masalah bisnis untuk mencapai perkembangan di bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	16	80	45	180	12	36	2	4	0	0	4,00	SETUJU
Saya mampu melaksanakan taktik (yang bersifat jangka pendek) secara konsisten, terus menerus dengan tekun untuk mencapai strategi (yang bersifat jangka lebih panjang) yang sudah ditetapkan untuk pertumbuhan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	16	80	32	128	25	75	2	4	0	0	3,83	SETUJU

PERNYATAAN	JAWABAN										Rata - rata SKOR	KATEGORI
	SKOR 5		SKOR 4		SKOR 3		SKOR 2		SKOR 1			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Saya mampu memfasilitasi tindakan bawahan / <i>down line</i> dan pimpinan / <i>up line</i> untuk dapat mengembangkan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	18	90	31	124	11	33	15	30	0	0	3,69	SETUJU
<b>Berpengaruh Strategis</b>												
Saya mampu membangun jaringan hubungan dengan banyak orang, terbuka dalam kesempatan apapun untuk berbagi, <i>sharing</i> dan mempengaruhi orang lain untuk selalu mempunyai pola pikir positif ( <i>mindset</i> ) positif dalam hidupnya.	29	145	15	60	12	36	19	38	0	0	3,72	SETUJU
Saya mampu memotivasi orang lain.	18	90	35	140	12	36	10	20	0	0	3,81	SETUJU
Saya mampu berkomunikasi dan mempengaruhi orang lain untuk menunjang pertumbuhan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	19	95	26	104	28	84	2	4	0	0	3,83	SETUJU
Rata - rata											3,83	SETUJU

Keterangan: F = Frekuensi; S = Skor  
 Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas diketahui bahwa nilai rata-rata variabel kepemimpinan strategis sebesar 3,83 dan termasuk kategori setuju. Artinya menurut responden pada

penelitian ini, kepemimpinan strategis pada agen HORE Properti Semarang memiliki kepemimpinan strategis, ketika mereka berpikir, bertindak, dan berpengaruh dengan cara yang mempromosikan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi perkembangan bisnis agen HORE Properti Semarang masuk dalam kategori setuju.

Dari masing – masing item kuesioner, dapat dilihat responden setuju bahwa dibutuhkan kemampuan mengambil keputusan berdasarkan analisa peluang di lokasi – lokasi baru untuk mengembangkan bisnisnya sebagai Agen HORE Properti Semarang, responden setuju bahwa butuh memahami bias sebagai seorang pemimpin yang dapat mempengaruhi perkembangan bisnisnya sebagai Agen HORE Properti Semarang, namun memang dibutuhkan pemahaman dan keseriusan dalam menjalankan bisnis propertinya. Responden yang menjalankan bisnis propertinya secara *full time* (sepenuh waktu), sangat memperhitungkan hal – hal yang harus dilakukan dalam *melisting*, *selling*, hadir dalam meeting bersama agen – kesanggupan membuat ide - ide kreatif lainnya yang dapat diterima oleh banyak orang dan dapat mempengaruhi perkembangan bisnis agen di bawahnya, melatih, memotivasi agen – agen lain, bekerja sama dengan agen kantor property lainnya, menjalin hubungan dengan bank, developer rekanan, dalam kemampuan memecahkan masalah di bisnis yang dilakukan dengan mengidentifikasi poin – poin kunci masalah yang terjadi, kesanggupan membuat penawaran – penawaran yang dibutuhkan, dan lain sebagainya, sehingga sangat wajar, bila pendapatan yang diperolehnya, sebanding dengan waktu yang diberikan dalam menjalankan bisnis propertinya.

Namun, bagi agen yang *part time* (sebagian waktu), mungkin hanya 2 - 3 jam saja waktu yang diluangkan untuk menjalankan bisnis propertinya, merreka belum memahami bias dalam pekerjaan, dalam kepemimpinannya, dalam kemampuan memecahkan masalah

di bisnis yang dilakukan dengan mengidentifikasi poin – poin kunci masalah yang terjadi, kesanggupan membuat penawaran – penawaran yang dibutuhkan, kesanggupan membuat ide - ide kreatif lainnya yang dapat diterima oleh banyak orang dan tentu saja dapat mempengaruhi perkembangan bisnis dan pendapatannya sebagai agen HORE Properti Semarang.

Agen yang mengerjakan bisnisnya sepenuh waktu menyadari sepenuhnya bahwa pemimpin menjadi penentu dalam menghadapi segala ketidakpastian yang terjadi di bisnisnya sebagai Agen HORE Properti Semarang, banyak hal dapat terjadi di lapangan, baik berhubungan dengan kondisi makro, bunga bank, kepanikan klien dalam menghadapi situasi yang terjadi, dibutuhkan kemampuan memimpin dan kemampuan memilah masalah pribadi dan masalah bisnis, dibutuhkan kemampuan melaksanakan taktik (yang bersifat jangka pendek) secara konsisten, terus menerus dengan tekun untuk mencapai strategi (yang bersifat jangka lebih panjang) yang sudah ditetapkan untuk pertumbuhan bisnis, termasuk kemampuan memfasilitasi tindakan bawahan / *down line* dan pimpinan / *up line* untuk dapat mengembangkan bisnisnya, kemampuan membangun jaringan hubungan dengan banyak orang, terbuka dalam kesempatan apapun untuk berbagi, *sharing* dan mempengaruhi orang lain untuk selalu mempunyai pola pikir positif ( *mindset* ) positif dalam hidupnya, kemampuan memotivasi orang lain, mampu berkomunikasi dan mempengaruhi orang lain untuk menunjang pertumbuhan bisnisnya sebagai Agen HORE Properti Semarang.

Oleh karena itu, masing – masing responden dengan pemahamannya dalam menjalankan bisnis propertinya dapat terlihat dalam menjawab masing – masing item



kuesioner, semua responden mempunyai rata – rata skor setuju, sehingga masuk kategori statistik deskriptif setuju.

**Tabel 4.5. Analisis deskriptif motivasi (Mo)**

PERNYATAAN	JAWABAN										Rata - rata SKOR	KATEGORI	
	SKOR 5		SKOR 4		SKOR 3		SKOR 2		SKOR 1				
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S			
<b>Motivasi Intrinsik</b>													
Adanya hubungan yang baik antar rekan kerja sebagai bagian menciptakan kerja sama yang baik dalam mengembangkan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	43	215	30	120	1	3	0	0	1	1	4,52	SETUJU	
Pimpinan / <i>upline</i> dan perusahaan menghargai dan memberikan penghargaan atas prestasi yang diraih di bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	46	230	23	92	5	15	0	0	1	1	4,51	SETUJU	
Pimpinan / <i>up line</i> memberikan kesempatan untuk pengembangan diri untuk mendapatkan hasil dan pendapatan yang besar di bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	40	200	31	124	3	9	0	0	1	1	4,45	SETUJU	
<b>Motivasi Ekstrinsik</b>													
Suasana lingkungan yang kondusif membuat saya merasa bertumbuh dan betah dalam bekerja.	39	195	32	128	3	9	1	2	0	0	4,45	SETUJU	

PERNYATAAN	JAWABAN										Rata - rata SKOR	KATEGORI
	SKOR 5		SKOR 4		SKOR 3		SKOR 2		SKOR 1			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Besarnya <i>revenue</i> bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang yang saya terima selama ini dapat memenuhi kebutuhan saya untuk hidup saat ini.	23	115	32	128	15	45	4	8	1	1	3,96	SETUJU
Pemberian keterangan / penjelasan serta bimbingan dari pimpinan / <i>up line</i> kepada bawahan / <i>down line</i> memotivasi saya untuk menjalankan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	33	165	33	132	7	21	1	2	1	1	4,28	SETUJU
Rata – rata											4,36	SETUJU

Keterangan: F = Frekuensi; S = Skor  
 Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas diketahui bahwa nilai rata-rata variabel motivasi sebesar 4,36 dan termasuk kategori setuju. Artinya menurut responden pada penelitian ini, motivasi para agen HORE Properti Semarang, baik faktor intrinsik, yang merupakan daya dorong yang timbul dari dalam diri agen HORE Properti Semarang dan faktor ekstrinsik yang merupakan daya dorong yang datang dari luar diri agen HORE Properti Semarang termasuk dalam kategori setuju.

Dari masing – masing item kuesioner, dapat dilihat responden setuju bahwa adanya hubungan yang baik antar rekan kerja sebagai bagian menciptakan kerja sama yang baik dalam mengembangkan bisnisnya, dibutuhkannya pimpinan / *upline* dan perusahaan menghargai dan memberikan penghargaan atas prestasi yang diraih di bisnisnya, pimpinan / *up line* memberikan kesempatan untuk pengembangan diri untuk mendapatkan hasil dan

pendapatan yang besar di bisnisnya, suasana lingkungan yang kondusif dapat membuat agen HORE property Semarang merasa bertumbuh dan betah dalam bekerja, besarnya *revenue* bisnis sebagai Agen HORE Properti Semarang yang diterima selama ini dapat memenuhi kebutuhan untuk hidup saat ini, dan pemberian keterangan / penjelasan serta bimbingan dari pimpinan / *up line* kepada bawahan / *down line* memotivasi agen untuk menjalankan bisnisnya sebagai Agen HORE Properti Semarang.

Oleh karena itu, masing – masing responden dengan pemahamannya dalam menjalankan bisnis propertinya dapat terlihat dalam menjawab masing – masing item kuesioner, semua responden mempunyai rata – rata skor setuju, sehingga masuk kategori statistik deskriptif setuju.

**Tabel 4.6. Analisis deskriptif pelatihan (P)**

PERNYATAAN	JAWABAN										Rata - rata SKOR	KATEGORI
	SKOR 5		SKOR 4		SKOR 3		SKOR 2		SKOR 1			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Banyaknya pelatihan yang saya ikuti untuk menambah pengetahuan dan kemampuan saya dalam menjalankan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	37	185	25	100	9	27	2	4	2	2	4,24	SETUJU
Pelatihan yang saya ikuti memberikan manfaat dalam menjalankan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang dengan baik.	39	195	29	116	5	15	0	0	2	2	4,37	SETUJU

PERNYATAAN	JAWABAN										Rata - rata SKOR	KATEGORI
	SKOR 5		SKOR 4		SKOR 3		SKOR 2		SKOR 1			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Desain atau rancangan pelatihan yang dibuat dapat menawarkan saya alternatif pelatihan sesuai kebutuhan yang sangat membantu dalam mengembangkan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang.	31	155	34	136	8	24	0	0	2	2	4,23	SETUJU
<i>Outcome</i> atau dampak pelatihan yang diadakan sangat membantu saya mengembangkan bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang dan memberikan dorongan bagi diri saya untuk mengikuti pelatihan lanjutan.	33	165	34	136	6	18	1	2	1	1	4,29	SETUJU
Rata – rata											4,28	SETUJU

Keterangan: F = Frekuensi; S = Skor  
 Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas diketahui bahwa nilai rata - rata variabel pelatihan sebesar 4,28 dan termasuk kategori setuju. Artinya menurut responden pada penelitian ini, pelatihan pada agen HORE Properti Semarang dinilai dalam kategori setuju. Mereka merasa terbantu dengan adanya pelatihan yang diadakan di kantor agen HORE Properti Semarang selama ini.

Dari masing – masing item kuesioner, dapat dilihat responden setuju bahwa banyaknya pelatihan yang diikuti, dibutuhkan untuk menambah pengetahuan dan kemampuannya dalam menjalankan bisnis, pelatihan yang diikuti memberikan manfaat dalam menjalankan bisnisnya, desain atau rancangan pelatihan yang dibuat, dapat menawarkan alternatif pelatihan sesuai kebutuhan agen, yang sangat membantu dalam mengembangkan bisnisnya dan *outcome* atau dampak pelatihan yang diadakan, sangat membantu agen dalam mengembangkan bisnisnya sebagai Agen HORE Properti Semarang dan memberikan dorongan bagi dirinya untuk mengikuti pelatihan lanjutan.

Oleh karena itu, masing – masing responden dengan pemahamannya dalam menjalankan bisnis propertinya dapat terlihat dalam menjawab masing – masing item kuesioner, semua responden mempunyai rata – rata skor setuju, sehingga masuk kategori statistik deskriptif setuju.

**Tabel 4.7. Analisis deskriptif kinerja (Y)**

PERNYATAAN	JAWABAN										Rata - rata SKOR	KATEGORI
	SKOR 5		SKOR 4		SKOR 3		SKOR 2		SKOR 1			
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
Rata – rata <i>Revenue</i> Bisnis saya sebagai Agen HORE Properti Semarang per bulan selama 6 bulan terakhir	11	55	1	4	9	27	18	36	36	36	2,11	Rendah
Rata – rata											2,11	Rendah

Keterangan: F = Frekuensi; S = Skor

Sumber: Data Primer yang Diolah (2019)

Berdasarkan pada tabel diatas diketahui bahwa nilai rata-rata variabel kinerja agen HORE Properti Semarang sebesar 2,11 dan termasuk kategori rendah. Artinya menurut responden pada penelitian ini, kinerja agen HORE Properti Semarang masih dinilai rendah karena masih banyak agen memiliki pendapatan di bawah Rp 5000,000 / bln.

#### 4.4. Hasil Pengujian Hipotesis

##### 4.4.1. Pengaruh kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang

Pengujian hipotesis pertama dilakukan untuk mengetahui pengaruh kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan hasil sebagai berikut :

##### 1) Koefisien Determinasi

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,444 <sup>a</sup>	,197	,190	1,15821

a. Predictors: (Constant), XKEPEMIMPINANSTRATEGIS

Dari tampilan output SPSS model *summary* besarnya *adjusted R<sup>2</sup>* adalah 0,190, hal ini berarti 19,0 % variasi kinerja agen HORE Properti Semarang dapat dijelaskan oleh variasi dari variabel independen kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang. Sedangkan sisanya (100 % - 19,0 % = 81 %) dijelaskan oleh sebab – sebab yang lain diluar model. Penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh RL Hughes, KC Beatty (2005), kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang secara aktif mendukung pertumbuhan dan perkembangan, semakin maju kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang akan mendukung peningkatan kinerja agen HORE Properti Semarang. Para anggota tim memiliki

kepemimpinan strategis berinteraksi yang konstruktif, memotivasi orang lain di seluruh organisasi..

*Standar Error of Estimate* (SEE) sebesar 1,15821 per bulan. Makin kecil nilai SEE akan membuat model regresi semakin tepat dalam memprediksi variabel independen. (Ghozali, 2013:100)

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	33,963	1	33,963	25,318	,000 <sup>a</sup>
	Residual	138,170	103	1,341		
	Total	172,133	104			

a. Predictors: (Constant), XKEPEMIMPINANSTRATEGIS  
b. Dependent Variable: K

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1,155	,663		-1,742	,085
	XKEPEMIMPINANSTRATEGIS	,072	,014	,444	5,032	,000

a. Dependent Variable: K

## 2) Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji Statistik t)

*Unstandardized beta coefficients :*

Kepemimpinan strategis signifikan pada 0,05, dari sini dapat disimpulkan bahwa variabel kinerja agen HORE Properti Semarang dipengaruhi oleh kepemimpinan strategis dengan persamaan matematis , maka persamaan regresinya adalah:

Kinerja agen HORE Properti Semarang = -1,155 + 0,072 kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang

Persamaan ini menunjukkan arah kecenderungan yang positif bagi variabel kinerja agen HORE Properti Semarang dipengaruhi oleh variabel kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang.

Konstanta sebesar -1,155 menyatakan bahwa jika variabel independen dianggap konstan, maka rata – rata Kinerja agen HORE Properti Semarang sebesar -1,155, tidak signifikan, hal ini dapat dilihat dari probabilitas signifikansi sebesar 0,085, jauh di atas 0,05.

Koefisien regresi kepemimpinan strategis sebesar 0,072 menyatakan bahwa setiap penambahan kepemimpinan strategis akan meningkatkan kinerja agen HORE Properti Semarang

Jadi hipotesis 1 ditolak, tidak terdapat pengaruh langsung antara kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang.

#### **4.4.2. Pengaruh motivasi agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang**

Pengujian hipotesis kedua dilakukan untuk mengetahui pengaruh motivasi agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan hasil sebagai berikut :

##### **1. Koefisien Determinasi**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,172 <sup>a</sup>	,030	,016	1,39855

a. Predictors: (Constant), M



Dari tampilan output SPSS model *summary* besarnya *adjusted R<sup>2</sup>* adalah 0,160, hal ini berarti 16,0 % variasi kinerja agen HORE Properti Semarang dapat dijelaskan oleh variasi dari variabel independen motivasi agen HORE Properti Semarang. Sedangkan sisanya (100 % - 16,0 % = 84 %) dijelaskan oleh sebab – sebab yang lain diluar model.

*Standar Error of Estimate (SEE)* sebesar 1,39855 per bulan. Makin kecil nilai SEE akan membuat model regresi semakin tepat dalam memprediksi variabel independen. (Ghozali, 2013:100)

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4,362	1	4,362	2,230	,140 <sup>a</sup>
	Residual	142,784	73	1,956		
	Total	147,147	74			

a. Predictors: (Constant), M  
b. Dependent Variable: K

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,370	1,174		,315	,753
	M	,066	,044	,172	1,493	,140

a. Dependent Variable: K

**2) Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji Statistik t)**

*Unstandardized beta coefficients :*

Motivasi tidak signifikan, hal ini dapat dilihat dari probabilitas signifikansi untuk motivasi sebesar 0.140, jauh di atas 0,05.

Jadi hipotesis 2 ditolak, tidak terdapat pengaruh langsung antara motivasi agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang.

#### 4.4.3. Pengaruh pelatihan agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang

Pengujian hipotesis ketiga dilakukan untuk mengetahui pengaruh pelatihan agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan hasil sebagai berikut :

##### 1) Koefisien Determinasi

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,163 <sup>a</sup>	,026	,013	1,40087

a. Predictors: (Constant), P

Dari tampilan output SPSS model *summary* besarnya *adjusted R<sup>2</sup>* adalah 0,013, hal ini berarti 1,3 % variasi kinerja agen HORE Properti Semarang dapat dijelaskan oleh variasi dari variabel independen pelatihan agen HORE Properti Semarang. Sedangkan sisanya (100 % - 1,3 % = 98,7 %) dijelaskan oleh sebab – sebab yang lain diluar model.

*Standar Error of Estimate* (SEE) sebesar 1,40087 per bulan. Makin kecil nilai SEE akan membuat model regresi semakin tepat dalam memprediksi variabel independen. (Ghozali, 2013:100)

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3,888	1	3,888	1,981	,164 <sup>a</sup>
	Residual	143,259	73	1,962		
	Total	147,147	74			

a. Predictors: (Constant), P

b. Dependent Variable: K

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,848	,909		,934	,354
	P	,073	,052	,163	1,408	,164

a. Dependent Variable: K

## 2) Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji Statistik t)

*Unstandardized beta coefficients :*

Pelatihan tidak signifikan, hal ini dapat dilihat dari probabilitas signifikansi untuk pelatihan sebesar 1,164 jauh di atas 0,05.

Jadi hipotesis 3 ditolak, tidak terdapat pengaruh positif antara pelatihan agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang.

**4.4.4. Pengaruh kepemimpinan strategis terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan motivasi sebagai variabel moderating.**

Pengujian hipotesis keempat dilakukan untuk mengetahui pengaruh kepemimpinan strategis terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan motivasi sebagai variabel moderating, dengan hasil sebagai berikut :

**Uji Nilai Selisih Mutlak**

a) Uji Koefisien Determinasi

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,445 <sup>a</sup>	,198	,183	1,16311

a. Predictors: (Constant), INTERAKKEPEMIMPINANSTRATEGISSIMOTIVASI, XKEPEMIMPINANSTRATEGIS

Tampilan output SPSS menunjukkan nilai Adjusted R<sup>2</sup> 18,3 % yang berarti variabilitas kinerja agen HORE Properti Semarang yang dapat dijelaskan oleh variabel Zkepemimpinan strategis, Zmotivasi dan Absx\_mo sekitar 18,3 % dan sisanya 81,7 % dijelaskan oleh variabel lain diluar model ini.

b) Uji Signifikansi Simultan

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	34,146	2	17,073	12,620	,000 <sup>a</sup>
	Residual	137,987	102	1,353		
	Total	172,133	104			

a. Predictors: (Constant), INTERAKKEPEMIMPINANSTRATEGISSIMOTIVASI, XKEPEMIMPINANSTRATEGIS  
 b. Dependent Variable: K

Hasil Anova atau F test menunjukkan bahwa nilai F hitung sebesar 12,620 dengan tingkat signifikansi 0,000 jauh di bawah 0,05. Hal ini berarti bahwa variabel

independen Zkepemimpinan strategis, Zmotivasi dan Absx\_mo secara bersama – sama atau simultan mempengaruhi kinerja agen HORE Properti Semarang.

c) Uji Signifikansi Parameter Individual

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,872	,183		10,258	,000
	Zscore (XKEPEMIMPINANSTRATEGIS)	,591	,114	,459	5,174	,000
	Zscore(MMOTIVASI)	-,013	,115	-,010	-,113	,911
	AbsKepemimpinanStrategis_Motivasi	,255	,140	,161	1,815	,072

a. Dependent Variable: K

Hasil tampilan output SPSS jelas menunjukkan bahwa secara individu variabel Zkepemimpinan strategis memberikan nilai koefisien 0.591 dengan probabilitas signifikansi 0,000. Variabel Zmotivasi memberikan nilai koefisien -0,13 dengan probabilitas signifikansi 0,911, jauh di atas 0,05. Variabel moderating AbsKepemimpinanStrategis\_Motivasi ternyata tidak signifikan yaitu dengan probabilitas signifikansi 0,072 dan di atas 0,05. Temuan ini menunjukkan bahwa variabel motivasi tidak memoderasi hubungan kepemimpinan strategis terhadap kinerja. (Ghozali, 2013 : 239)

Jadi hipotesis 4 ditolak, motivasi tidak memoderasi hubungan kepemimpinan strategis terhadap kinerja.

**4.4.5. Pengaruh kepemimpinan strategis terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan pelatihan sebagai variabel moderating.**

Pengujian hipotesis kelima dilakukan untuk mengetahui pengaruh kepemimpinan strategis terhadap kinerja agen HORE Properti Semarang dengan pelatihan sebagai variabel moderating, dengan hasil sebagai berikut :

**Uji Nilai Selisih Mutlak**

a) Uji Koefisien Determinasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,449 <sup>a</sup>	,201	,177	1,14386

a. Predictors: (Constant), AbsKepemimpinanStrategis\_Pelatihan, Zscore (XKEPEMIMPINANSTRATEGIS), Zscore(PPELATIHAN)  
 b. Dependent Variable: K

Tampilan output SPSS menunjukkan nilai Adjusted R<sup>2</sup> 17,7 % yang berarti variabilitas kinerja agen HORE Properti Semarang yang dapat dijelaskan oleh variabel Zkepemimpinan strategis, Zpelatihan dan Absx\_p sekitar 17,7 % dan sisanya 82,30 % dijelaskan oleh variabel lain diluar model ini.

b) Uji Signifikansi Simultan

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	32,995	3	10,998	8,406	,000 <sup>a</sup>
	Residual	130,842	100	1,308		
	Total	163,837	103			

a. Predictors: (Constant), AbsKepemimpinanStrategis\_Pelatihan, Zscore (XKEPEMIMPINANSTRATEGIS), Zscore(PPELATIHAN)  
 b. Dependent Variable: K

Hasil Anova atau F test menunjukkan bahwa nilai F hitung sebesar 8,406 dengan tingkat signifikansi 0,000 jauh di bawah 0,05. Hal ini berarti bahwa variabel independen Zkepemimpinan strategis, Zpelatihan dan Absx\_p secara bersama – sama atau simultan mempengaruhi kinerja agen HORE Properti Semarang.

c) Uji Signifikansi Parameter Individual

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,036	,185		10,992	,000
	Zscore (XKEPEMIMPINANSTRATEGIS)	,572	,115	,453	4,956	,000
	Zscore(PPELATIHAN)	-,029	,116	-,023	-,247	,805
	AbsKepemimpinan Strategis_Pelatihan	,070	,148	,043	,474	,636

a. Dependent Variable: K

Hasil tampilan output SPSS jelas menunjukkan bahwa secara individu variabel Zkepemimpinan strategis memberikan nilai koefisien 0,572 dengan probabilitas signifikansi 0,000. Variabel Zpelatihan memberikan nilai koefisien -0,029 dengan probabilitas signifikansi 0,805, jauh di atas 0,05. Variabel moderating InteraksiP ternyata juga tidak signifikan yaitu dengan probabilitas signifikansi 0,636 dan di atas 0,05. Temuan ini menunjukkan bahwa variabel pelatihan tidak memoderasi hubungan kepemimpinan strategis terhadap kinerja. (Ghozali, 2013 : 239)

Jadi hipotesis 5 ditolak, pelatihan tidak memoderasi hubungan kepemimpinan strategis terhadap kinerja.

#### 4.5. Implikasi Manajerial

Untuk mengetahui bagaimana implikasi manajerial pengaruh kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja pada agen HORE Properti Semarang dengan moderasi motivasi dan pelatihan di HORE Properti Semarang, dari gambaran umum responden diketahui bahwa responden pada penelitian ini lebih banyak berjenis kelamin wanita yang masih ada di usia produktif yaitu usia 33 – 46 tahun. Dilihat dari pekerjaan responden diketahui lebih banyak memiliki pekerjaan sebagai wiraswasta.

Memberikan kemungkinan bagi pertumbuhan kinerja agen HORE Properti Semarang selama tahun 2015 - 2017 mengalami penurunan karena responden, bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, mengembangkan bisnis agen HORE Properti Semarang hanya sebagai pekerjaan sampingan. Karena responden masih mempunyai kesibukan di bisnis yang lain. Juga sebagai wanita, mempunyai keterbatasan waktu untuk mengurus rumah tangga dan bisnisnya. Di masa mendatang, bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, dapat dilakukan dengan meningkatkan jumlah agen baru pria dan meningkatkan jumlah agen yang mengerjakan bisnis HORE Properti dengan sepenuh waktu (*full time*).

Dari gambaran umum responden juga diketahui bahwa responden lebih banyak menjalankan bisnis agen HORE Properti Semarang dalam waktu kurang dari 5 tahun. Dan mayoritas responden masih menjalankan bisnis agen HORE Properti Semarang sekitar 3 – 6 bulan. Berarti bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, dibutuhkan banyak waktu untuk dimotivasi, mengikuti pelatihan – pelatihan untuk mengembangkan agen HORE Properti Semarang.

Diketahui juga dari gambaran umum responden bahwa responden lebih banyak memiliki klasifikasi kelas *beginner* sebagai agen HORE Properti Semarang. Ini bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, memberikan kemungkinan bagi pertumbuhan kinerja agen HORE Properti Semarang selama tahun 2015 - 2017 mengalami penurunan, karena responden mengembangkan bisnis HORE Propertinya belum mempunyai kemampuan yang dibutuhkan sebagai seorang agen properti. Sehingga pertumbuhan bisnis HORE Properti di kota Semarang mengalami penurunan, karena kemungkinan, jarang ada pemimpin (*leader*)



yang fokus mengembangkan bisnis agen HORE Properti, masih banyak memfokuskan pekerjaannya di luar bidang HORE Properti.

Diketahui dari analisis deskriptif kepemimpinan strategis, 25 orang (33,33%) menjawab tidak setuju dan rata-rata skor hanya 3,39 dalam kemampuan memecahkan masalah di bisnis yang dilakukan dengan mengidentifikasi poin – poin kunci masalah yang terjadi sebagai agen HORE Properti Semarang. Rata-rata skor hanya 3,63 dalam memahami bias sebagai seorang pemimpin yang dapat mempengaruhi perkembangan bisnis sebagai agen HORE Properti Semarang. Rata-rata skor hanya 3,69 dalam kemampuan memfasilitasi tindakan bawahan / *down line* dan pimpinan / *up line* untuk dapat mengembangkan bisnis agen HORE Properti Semarang. 12 orang menjawab netral dan 15 orang (20 %) menjawab tidak setuju dalam kemampuan membangun jaringan hubungan dengan banyak orang, terbuka dalam kesempatan apapun untuk berbagi, *sharing* dan mempengaruhi orang lain untuk selalu mempunyai pola pikir positif (*mindset*) positif dalam hidupnya.

Data ini mengindikasikan bahwa mayoritas reponden masih menjalankan bisnis agen HORE Properti Semarang masih tergolong baru. Kemungkinan belum mempunyai kapasitas sebagai seorang pemimpin. Sehingga bisa dipertimbangkan dan dibuktikan belum memahami bias sebagai seorang pemimpin yang dapat mempengaruhi perkembangan bisnis HORE Properti Semarang. Belum punya kemampuan memecahkan masalah di bisnis agen HORE Properti Semarang, yang dilakukan dengan mengidentifikasi poin-poin kunci masalah yang terjadi. Belum punya kemampuan memfasilitasi tindakan *down line* dan *up line* untuk dapat mengembangkan bisnis agen HORE Properti Semarang. Dan belum punya kemampuan membangun jaringan hubungan dengan banyak orang, tidak terbuka dalam kesempatan apapun untuk berbagi, *sharing* dan tidak mampu mempengaruhi orang lain untuk selalu mempunyai pola pikir positif (*mindset*) positif dalam hidupnya.

Diketahui dari analisis deskriptif motivasi, rata-rata skor hanya 3,96 dalam besarnya *revenue* bisnis sebagai agen HORE Properti Semarang yang diterima selama ini dapat memenuhi kebutuhan agen untuk hidup saat ini. Data ini mengindikasikan bahwa bisa

dipertimbangkan dan dibuktikan, masih banyak agen yang masih tergolong baru sehingga besarnya *revenue* bisnis sebagai agen HORE Properti Semarang yang diterima selama ini belum dapat memenuhi kebutuhan agen untuk hidup saat ini.

Di masa mendatang, bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, dapat dilakukan dengan meningkatkan koordinasi dengan pemimpin (*leader*) senior, yang mempunyai klasifikasi kelas *intermediate* dan *advance* untuk mengatur jadwal secara bergantian untuk membimbing agen HORE Properti Semarang yang masih banyak klasifikasi sebagai kelas pemula / *beginner*. Bekerja sama dengan para pemimpin (*leader*) untuk fokus mengembangkan bisnis agen HORE Properti Semarang, serta meningkatkan kepemimpinan strategis bagi agen yang sudah bergabung dan akan direkrut nantinya. Memberikan motivasi dan pelatihan terus menerus secara rutin kepada semua agen HORE Properti Semarang sesuai dengan level / tingkatan manajerialnya. Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan agen dalam menjalankan bisnis agen HORE Properti Semarang, yang pengaruhnya akan meningkatkan kinerja agen HORE Properti Semarang.

Untuk mengetahui bagaimana implikasi manajerial pengaruh kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang terhadap kinerja pada agen HORE Properti Semarang dengan moderasi motivasi dan pelatihan di HORE Properti Semarang, dilakukan dengan melihat hasil pengujian statistik inferensial didukung dengan pengujian statistik deskriptif, dimana dengan meningkatkan kepemimpinan strategis agen HORE Properti Semarang, serta memberikan motivasi dan pelatihan terus menerus secara rutin kepada semua agen HORE Properti Semarang sesuai dengan level / tingkatan manajerialnya, meningkatkan pengetahuan dan kemampuannya dalam menjalankan bisnis properti agen HORE Properti Semarang, baik dalam kepemimpinan strategis, melalui motivasi dan pelatihan, juga menganalisa faktor – faktor lainnya yang pengaruhnya akan meningkatkan kinerja agen HORE Properti Semarang.

Nilai rata-rata untuk variabel kinerja agen HORE Properti Semarang yang dinilai masih rendah, bisa dipertimbangkan dan dibuktikan, untuk masa mendatang dapat dilakukan dengan meningkatkan jumlah agen baru yang aktif, untuk ditingkatkan

kepemimpinan strategisnya, diberikan motivasi dan pelatihan, dibantu untuk mengembangkan jaringan propertinya di kota Semarang, maka kinerja agen HORE Properti Semarang akan dapat meningkat. Juga diperlukan peran dari pemerintah untuk memberikan perlindungan yang jelas, wadah yang jelas bagi semua agen properti untuk dapat mengerjakan bisnis propertinya dengan aman, nyaman dan menguntungkan.

