

BAB 4

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 PT NASMOCO CABANG MAJAPAHIT

PT Nasmoco merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang otomotif secara resmi sejak tanggal 15 April 1961 di Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta. PT Nasmoco tidak hanya menyediakan layanan jasa penjualan produk, namun perusahaan ini turut menyediakan jasa *service* dan layanan penyediaan *spare part* di sebagian besar kota besar yang berlokasi di Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta. PT New Ratna Motor yang menjalin kerja sama dengan jaringan *Dealer Nasmoco Group* kini semakin berkembang secara signifikan. Hal ini dapat dibuktikan berkembangnya 22 cabang, 14 *Sales and Service Point (SSP)* serta 2 *Toyota Outlet Service Station (TOSS)*. Salah satu cabang dari perusahaan ini adalah PT Nasmoco Cabang Majapahit yang berada di Jl. Brigjen Sudiarto no. Km.4, RW.3, Pedurungan Lor, Pedurungan, Semarang, Jawa Tengah. Perusahaan otomotif ini memberikan berbagai pelayanan berupa :

1. Penjualan Produk Toyota
2. General Repair dengan teknologi Hi-Tech dan fasilitas armada Nasmoco Emergency Assistance (NEA) yang mampu memberikan pelayanan selama 24 jam untuk keadaan darurat dimanapun dan kapanpun.
3. Body Repair & Paint yang menyediakan fasilitas-fasilitas yang unggul dan canggih.

Perusahaan PT Nasmoco turut mempekerjakan Sumber Daya Manusia yang menekankan pada sikap profesionalisme dengan standar kompetensi yang tinggi serta tingkat kepekaan pada totalitas dalam mencapai kepuasan konsumen dalam persaingan yang kompetitif. Hal ini diwujudkan dengan adanya *Nasmoco Training Center* untuk mengelola dan menjadi wadah untuk pengembangan berbagai kompetensi yang diharapkan seperti *Skill, Knowledge dan Attitude* dengan berbagai fasilitas sarana dan prasarana yang mendukung (Nasmoco Group, 2023).

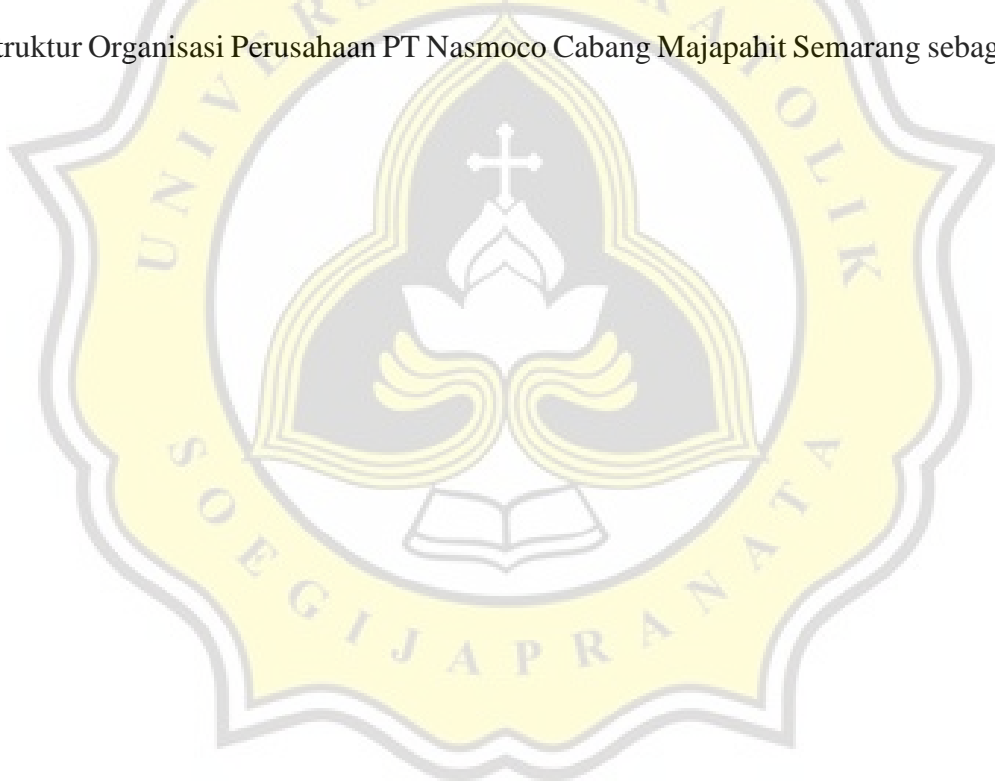
Visi :

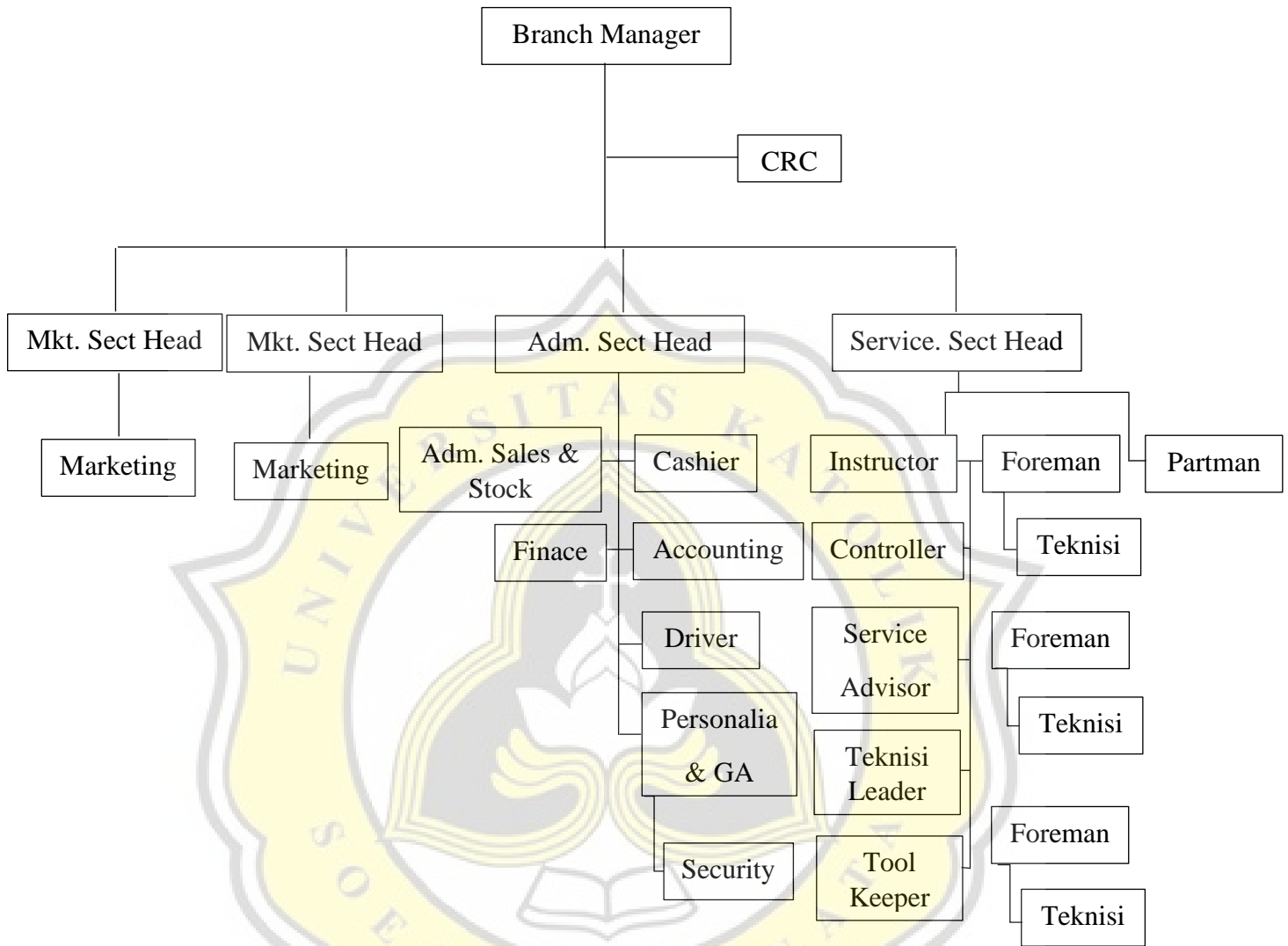
Menjadi pelaku bisnis di Bidang Otomotif yang profesional, berkualitas dan sebagai pemimpin pasar di era global.”

Misi :

“Meningkatkan profesionalisme karyawan dengan berbasiskan teknologi modern untuk memberikan totalitas kepuasan pelanggan dan menghasilkan keuntungan yang optimal bagi pemegang saham. Terus berusaha meningkatkan kesejahteraan karyawan serta ikut berperan dalam kepedulian lingkungan sosial.”

Struktur Organisasi Perusahaan PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang sebagai berikut:





Gambar 4 1 Struktur Perusahaan

4.2 GAMBARAN UMUM RESPONDEN

PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang memiliki suatu kebijakan dan ketentuan terhadap karyawan divisi *sales*. Adanya sistem *grade* dan target penjualan yang berbeda-beda untuk setiap *grade* yang ada secara tidak langsung dapat memotivasi karyawan *sales* baik pria maupun wanita untuk dapat melakukan kinerjanya dengan maksimal. Target yang harus dipenuhi oleh masing-masing *grade* berlaku selama 6 bulan/Semester baik untuk karyawan

sales pria maupun wanita. Objek dalam penelitian ini merupakan karyawan PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang yang berfokus pada Divisi *Sales*. Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini adalah karyawan *sales* yang bekerja minimal selama 1 tahun baik pria atau pun wanita yang ada pada divisi *sales*.

Tabel 4 1 Gambaran Responden

Jenis Kelamin	Junior	Senior	Executive
Pria	8 orang	2 orang	9 orang
Wanita	5 orang	2 orang	2 orang
Total	13 orang	4 orang	11 orang
Total Karyawan <i>Sales</i>	28 orang		

Jumlah karyawan divisi *sales* yang ada di PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang terdapat 28 orang. Jumlah *sales* terbanyak ada pada grade executive pria yaitu 9 orang *sales* dan jumlah karyawan *sales* keseluruhan terbanyak ada pada grade junior yang berjumlah 13 orang baik pria maupun wanita.

Untuk memperoleh gambaran umum yang lebih detail maka dilakukan wawancara dengan sejumlah 6 responden sebagai berikut :

Tabel 4 2 Gambaran Umum Responden

No.	Nama	Jenis Kelamin	Grade	Status (Belum Menikah/Menikah)	Pendidikan Terakhir
1.	Firma Arizona Nurdiansyah	Pria	Senior	Menikah	S1
2.	Tamtomo Priyo Sembodo	Pria	Executive	Menikah	S1
3.	Darkoni	Pria	Senior	Menikah	S1
4.	Nurul Huda	Wanita	Executive	Menikah	S1

5.	Sidiq Prasetyo	Pria	Executive	Menikah	S1
6.	Gigih Joko Adhi	Pria	Junior	Menikah	S1
7.	Ali Maskuri	Pria	Junior	Menikah	S1
8.	Denok Swasti Utomo	Wanita	Junior	Menikah	S1
9.	Deni Abrori Mustak	Pria	Junior	Belum Menikah	S1
10.	Muhammad Habibur Rohman	Pria	Junior	Belum Menikah	S1
11.	Virgiawan Rifanda Wibowo	Pria	Junior	Belum Menikah	D3
12.	Ferly Dana Pradika	Pria	Junior	Belum Menikah	D3
13.	Veronika Shinta Prima Alam	Wanita	Executive	Menikah	S1
14.	Akhmad Musaddad	Pria	Executive	Menikah	S1
15.	Niken Dwi Utami	Wanita	Senior	Belum Menikah	S1
16.	Halim Wibowo	Pria	Executive	Menikah	S1
17.	Christian Candra Buana	Pria	Executive	Menikah	S1
18.	Muhammad Zacky Arrofi	Pria	Executive	Menikah	S1

19.	Muhammad Khoirul Anam	Pria	Executive	Menikah	S1
20.	Lulud Nurma Wicaksono	Pria	Executive	Belum Menikah	S1
21.	Lukman Hakim	Pria	Junior	Menikah	S1
22.	R. Agie Winda Gutama	Wanita	Junior	Menikah	D3
23.	Yurita Kusuma Wardani	Wanita	Junior	Menikah	S1
24.	Oktemi Ernasari	Wanita	Junior	Belum Menikah	D3
25.	Prahita Djudha Sekar	Wanita	Junior	Belum Menikah	S1
26.	Khiorul Anam	Pria	Junior	Belum Menikah	D3
27.	Nandya Syalmas	Wanita	Junior	Menikah	S1
28.	Claudia Agatha	Wanita	Senior	Menikah	S1

Jumlah karyawan sales baik pria maupun wanita sudah berstatus menikah yaitu 19 orang. Hal ini dapat dilihat dari pendidikan terakhir mayoritas karyawan sales PT Nasmoco cabang Majapahit Semarang adalah S1 atau Sarjana sejumlah 23 orang dan 5 orang diantaranya Pendidikan terakhir D3.

4.3 ANALISIS DESKRIPTIF

Analisis deskriptif merupakan jenis data yang digunakan untuk memberikan gambaran mengenai ringkasan dari suatu data yang dapat memenuhi keseluruhan kondisi

data (Adminlp2m, 2022). Metode analisis deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh melalui PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang. Dalam penelitian ini analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai grade karyawan pria dan wanita pada karyawan divisi *sales* PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang.

Sistem *grade* ini berlaku selama 1 semester yaitu 6 bulan untuk penilaian dari PT Nasmoco Cabang Majapahit terhadap ketentuan *grade* dari karyawan *sales* baik pria maupun wanitanya. Selama periode Semester 2 (Juli 2022 – Desember 2022) diperoleh hasil penjualan dari masing-masing *grade* sebagai berikut :

Tabel 4 3 Hasil Penjualan *Sales* Semester 2 (Juli 2022 - Desember 2022)

Jenis Kelamin	Junior	Senior	Executive
Pria	118 unit/8 orang	55 unit/2 orang	151 unit/9 orang
Wanita	60 unit/5 orang	96 unit/2 orang	61 unit/2 orang
Rata-rata penjualan sales pria/orang	15 unit	28 unit	17 unit
Rata-rata penjualan sales wanita/orang	12 unit	48 unit	30 unit
Total penjualan	178 unit	151 unit	212 unit

Sumber : Perusahaan PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang

Diketahui melalui tabel di atas total penjualan untuk karyawan *sales* terbaik adalah *grade senior* pria dengan penjualan kurang lebih 28 unit/orang. Penjualan terbaik karyawan *sales* wanita terdapat pada *grade senior* yaitu dengan penjualan rata-rata 48 unit/orang. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja karyawan *sales* baik pria maupun wanita yang memiliki kualitas unggul adalah *grade senior*.

Untuk memperoleh informasi mendalam yang dapat melengkapi hasil data maka dilakukan wawancara terbuka terhadap 6 responden sebagai berikut :

Tabel 4 4 Pencapaian Target *Individu Sales*

No.	Nama	Jenis Kelamin	Grade Ssemester 1 (Januari 2022 - Juni 2022)	Unit Terjual	Grade Semester 2 (Juli 2022 - Desember 2022)
1.	Firma Arizona Nurdiansyah	Pria	Senior	47	Executive
2.	Tamtomo Priyo Sembodo	Pria	Executive	29	Senior
3.	Darkoni	Pria	Senior	8	Junior
4.	Nurul Huda	Wanita	Executive	32	Senior
5.	Sidiq Prasetyo	Pria	Executive	22	Senior
6.	Gigih Joko Adhi	Pria	Junior	48	Senior
7.	Ali Maskuri	Pria	Junior	17	Keluar
8.	Denok Swasti Utomo	Wanita	Junior	11	Keluar
9.	Deni Abrori Mustak	Pria	Junior	26	Senior
10.	Muhammad Habibur Rohman	Pria	Junior	9	Keluar
11.	Virgiawan Rifanda Wibowo	Pria	Junior	0	Keluar
12.	Ferly Dana Pradika	Pria	Junior	0	Keluar
13.	Veronika Shinta Prima Alam	Wanita	Executive	29	Senior

14.	Akhmad Musaddad	Pria	Executive	34	Senior
15.	Niken Dwi Utami	Wanita	Senior	51	Executive
16.	Halim Wibowo	Pria	Executive	21	Senior
17.	Christian Candra Buana	Pria	Executive	10	Senior
18.	Muhammad Zacky Arrofi	Pria	Executive	22	Senior
19.	Muhammad Khoirul Anam	Pria	Executive	22	Senior
20.	Lulud Nurma Wicaksono	Pria	Executive	13	Senior
21.	Lukman Hakim	Pria	Junior	16	Keluar
22.	R. Agie Winda Gutama	Wanita	Junior	23	Senior
23.	Yurita Kusuma Wardani	Wanita	Junior	4	Keluar
24.	Oktemi Ernasari	Wanita	Junior	1	Keluar
25.	Prahita Djudha Sekar	Wanita	Junior	4	Keluar
26.	Khiorul Anam	Pria	Junior	2	Keluar
27.	Nandya Syalmas	Wanita	Junior	17	Keluar
28.	Claudia Agatha	Wanita	Senior	45	Executive

Berdasarkan tabel hasil penjualan per individu karyawan *sales* PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang sejumlah 6 orang karyawan mengalami kenaikan *grade* dan terdapat sejumlah 11 orang karyawan mengalami *down grade*. Untuk karyawan *grade* Junior yang tidak memenuhi target penjualan maka akan dikeluarkan yaitu terdapat 11 orang karyawan *sales*.

4.4 ANALISIS INFERENSIAL

Teknik analisis data inferensial ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya perbedaan kinerja karyawan pria dan wanita PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang secara signifikan maupun tidak signifikan melalui uji *Independent Sample T Test*.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. $H_0 : \mu_1 = \mu_2 \rightarrow$ Tidak terdapat perbedaan kinerja pada karyawan pria dan wanita PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang
- b. $H_a : \mu_1 \neq \mu_2 \rightarrow$ Terdapat perbedaan kinerja pada karyawan pria dan wanita PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang.

Untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini maka digunakan uji *Independent Sample T Test* dengan hasil uji berikut :

Tabel 4 5 Uji *Independent Sample T Test*

Group Statistics					
	Gender	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Hasil	Pria	18	19.22	14.124	3.329
	Wanita	10	21.70	17.493	5.532

Independent Samples Test								
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means				
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference
								Lower Upper

Ha sil	Equal variances assumed	.989	.329	- .409	26	.686	-2.478	6.064	-14.942	9.986
	Equal variances not assumed			- .384	15.6 15	.706	-2.478	6.456	-16.192	11.236

Melalui tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai sig yang diperoleh dari hasil penjualan karyawan pria dan wanita adalah 0,329. Apabila nilai sig > 0,05 maka Ho diterima dan apabila nilai sig < 0,05 maka Ha diterima. Dari hasil uji yang dilakukan diketahui bahwa nilai sig yang diperoleh adalah 0,329 > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa Ho diterima. Dengan diterimanya Ho maka tidak terdapat perbedaan kinerja yang signifikan baik antara karyawan *sales* pria maupun karyawan *sales* wanita. Status pernikahan merupakan salah satu faktor yang menjadi motivasi untuk mencapai target penjualan. Apabila seseorang sudah menika maka kebutuhan hidupnya akan bertambah. Hal ini dapat mendorong motivasi seseorang dalam mencari peluang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari serta dalam memperoleh keuntungan yang lebih. Pendidikan terakhir turut berpengaruh terhadap para setiap individu *sales* untuk membangun relasi dengan sekitarnya, hal ini dibutuhkan oleh karyawan *sales* dalam menjalin hubungan dengan para *customer*.

4.5 PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja karyawan *sales* pria dan wanita yang ada pada PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang. Penelitian ini menggunakan hipotesis uji *Independent Sample T-Test* untuk mengetahui apakah terdapat adanya perbedaan antara kinerja karyawan *sales* pria dan wanita pada PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang. Berdasarkan hasil uji yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa tidak terdapat perbedaan kinerja yang signifikan pada karyawan *sales* pria dan wanita PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang. Hal ini dikarenakan status pernikahan dan Pendidikan terakhir yang turut menjadi motivasi dan

sumber pendukung dalam menjalin hubungan dengan customer yang baik untuk memotivasi dalam mencapai target penjualan.

Analisis Deskriptif pada penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran terhadap kinerja yang ada pada PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang. Melalui Analisis deskriptif dapat diketahui jumlah total penjualan paling banyak diperoleh oleh *grade senior* baik karyawan sales pria maupun wanita dengan total penjualan pria kurang lebih sejumlah 28 unit/orang dan wanita sejumlah 48 unit/orang. Melalui analisis deskriptif ini juga dapat diketahui bahwa karyawan *sales* pada PT Nasmoco Cabang Majapahit Semarang sejumlah 6 orang karyawan mengalami kenaikan *grade* dan terdapat sejumlah 11 orang karyawan mengalami *down grade*. Untuk karyawan *grade Junior* yang tidak memenuhi target penjualan maka akan dikeluarkan yaitu terdapat 11 orang karyawan *sales*.

Penelitian ini didukung oleh penelitian Kamasi et al. (2019), Ariyanti dkk. (2020), dan Satriadi et al. (2021) yang menyimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan kinerja antara karyawan pria dan wanita apabila dilihat dari aspek *gender*. Hal ini menunjukkan adanya kesetaraan *gender* untuk pria maupun wanita dalam setiap kinerja untuk mempertanggung jawabkan setiap tugas dan ketentuan yang diberikan.