



MILIK PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

Tgl. Pinjam : 12 JUL 2007
No. Pinjaman : 470/MM/Hd.7/2007
Klasifikasi : RJ 658.8 Mer of
Judul : Marketing M.

TESIS

**PENGARUH FAKTOR-FAKTOR TRADISIONAL REGRESSOR
PADA PENDAPATAN PERSONAL
TENAGA PENJUALAN PERUMAHAN (*REAL ESTATE*)**



MARIA MARGARETHA MERLYN MANURISA

No. Mhs : 05.1053/ PS/ MM

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
TAHUN 2006**



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN

PENGESAHAN TESIS

Nama : Maria Margaretha Merlyn Manurisa
Nomor Mahasiswa : 05.1053/ PS/ MM
Konsentrasi : Pemasaran
Judul Tesis : Pengaruh Faktor-Faktor Tradisional Regressor
Pada Pendapatan Personal Tenaga Penjualan Perumahan
(*Real Estate*)


Nama Pembimbing

Tanggal

Tanda Tangan

Dr. MF. Shellyana Junaedi, SE, M.Si.

11 Desember 2006





.....

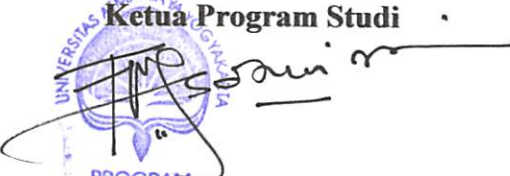


UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN

PENGESAHAN TESIS

Nama : Maria Margaretha Merlyn Manurisa
Nomor Mahasiswa : 05.1053/ PS/ MM
Konsentrasi : Pemasaran
Judul Tesis : Pengaruh Faktor-Faktor Tradisional Regressor
Pada Pendapatan Personal Tenaga Penjualan Perumahan
(*Real Estate*)

Nama Penguji	Tanggal	Tanda Tangan
(Ketua) Dr. MF. Shellyana Junaedi, SE, M.Si.	21 Desember 2006	
(Sekretaris) W. Mahestu Noviandra, SE., M.Sc.IB	21 Desember 2006	
(Anggota) Drs. P. Didit Krisnadewara, MM.	21 Desember 2006	


Ketua Program Studi
PROGRAM PASCASARJANA
Drs. Felix Wisnu Isdaryadi, MBA

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa tesis dengan judul:

PENGARUH FAKTOR-FAKTOR TRADISIONAL REGRESSOR

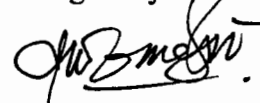
PADA PENDAPATAN PERSONAL

TENAGA PENJUALAN PERUMAHAN (*REAL ESTATE*)

benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam tesis ini dalam catatan perut/catatan kaki/daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari tesis ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, Desember 2006

Yang menyatakan



Maria Margaretha Merlyn Manurisa

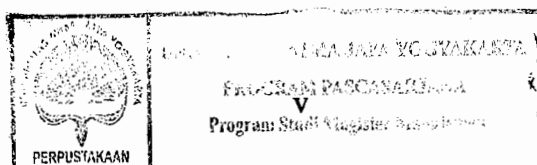
INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) menguji dan menganalisis pengaruh faktor-faktor tradisional regressor (wilayah geografis perusahaan tempat tenaga penjualan personal bekerja, jenis kelamin, usia, pendidikan, status perkawinan, besar keluarga, pengalaman, keterampilan, jam kerja, masa kerja, jenis status pekerja dalam perusahaan, ukuran perusahaan, tingkat keuntungan perusahaan, jenis perusahaan padat modal/padat karya, data hasil penjualan, serta upaya penjualan dilihat secara kuantitatif dan kualitatif) terhadap pendapatan personal yang didapat seorang tenaga penjualan *real estate*, (2) menganalisis adanya perbedaan pada pendapatan personal tenaga penjualan *real estate* yang bekerja di perusahaan dengan lokasi geografis yang berbeda yaitu di Denpasar dan di Jogjakarta.

Penelitian ini mengadopsi instrumen penelitian dari jurnal Johnson, Zumpano dan Anderson (2005), yang berjudul *Listing Specialization and Residential Real Estate Licensee Income*. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner dan jumlah kuesioner yang terkumpul sebanyak 65 kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan adalah korelasi *Product-Moment Pearson* dan Regresi Berganda.

Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan: (1) terdapat lima faktor tradisional regressor yang berpengaruh secara signifikan pada pendapatan per tahun tenaga penjualan personal *real estate* yaitu : lokasi bekerja, pendidikan yaitu tingkat pendidikan dan latar belakang pendidikan, upaya penjualah personal khususnya jumlah konsumeh (personal/tahun), jenis status pegawai, dan jam kerja khususnya jam kerja/hari. Sedangkan sebelas faktor tradisional regressor yaitu: jenis kelamin, usia, status perkawinan, besar keluarga yang ditanggung, pengalaman, ketrampilan, masa kerja, ukuran perusahaan, tingkat keuntungan perusahaan, jenis perusahaan dan data hasil penjualan secara personal, tidak berpengaruh secara signifikan pada pendapatan per tahun tenaga penjualan personal *real estate*, (2) terdapat perbedaan pada pendapatan personal tenaga penjualan *real estate* yang bekerja di perusahaan dengan lokasi geografis yang berbeda yaitu di Denpasar dan di Jogjakarta. Pendapatan personal per tahun tenaga penjualan *real estate* yang bekerja di Denpasar lebih besar daripada pendapatan personal per tahun tenaga penjualan *real estate* yang bekerja di Jogjakarta.

Kata-kata kunci: Tenaga Penjualan *Real Estate*, Tradisional Regressor dan Pendapatan Personal



ABSTRACT

This research aim to: (1) to testing and analysing traditional factors influence of regressor (geographical regional of company of personal sales force place work, gender, age, education, marriage status, big of family, experience, skill, office hours, year of service, worker status type in company, company size measure, mount advantage of company, solid company type of capital/ labour intensive, sales revenue data, and also strive sale seen quantitatively and qualitative) to personal income of got by personal a real estate sales force, (2) analysing the existence of difference at personal income of laboring real estate sales force in company with different geographical location that is in Denpasar and in Jogjakarta.

This research adopt research instrument from Johnson journal, Zumpano and Anderson (2005), entitling Listing Specialization and Residential Real Estate Licensee Income. Data collecting conducted by distributes questioner and amount questioner counted 65 questioner tides. Technique analyse used by data is Product-Moment Pearson Correlation and Doubled Regression.

Result of obtained research show: (1) there are five traditional factor of regressor having an effect on by signifikan at personal income/year real estate sales force that is: location work, education that is education level and education background, strive sale of personal specially the amount of consumer (personal/ year), officer status type, and office hours specially job hour/ day. While eleven traditional factor of regressor that is: gender, age, marriage status, big of accounted on family, experience, skilled, year of service, company size measure, mount advantage of company, company type and sales revenue data by personal, do not have an effect on by signifikan at personal income/ year real estate sales force, (2) there are difference at personal income of laboring real estate sales force in company with different geographical location that is in Denpasar and in Jogjakarta. Personal income/ year laboring real estate sales force in Denpasar bigger than personal income/year laboring real estate sales force in Jogjakarta.

Key words: Real Estate Sales Force, Traditional of Regressor and Personal Income

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Yesus Kristus karena kasih dan karunia yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan tugas menyusun tesis dengan judul “Pengaruh Faktor-Faktor Tradisional Regressor Pada Pendapatan Personal Tenaga Penjualan Perumahan (*Real Estate*)”. Penulisan tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat bagi setiap mahasiswa untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Pascasarjana Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Selesainya penulisan tesis ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dr. MF. Shellyana Junaedi, SE., M.Si. selaku dosen pembimbing, yang penuh kesabaran dan keikhlasan meluangkan waktu untuk membimbing, mendampingi, mengarahkan dan memberi motivasi pada penulis dalam menyusun tesis ini.
2. Ibu W. Mahestu Noviandra, SE., M.Sc.IB. dan Bapak Drs. P. Didit Krisnadewara, MM selaku dosen penguji yang telah memberikan masukan yang berguna bagi tesis ini.
3. Bapak dan Ibuku tersayang yang telah memberikan doa, dukungan semangat, kasih sayang, nasehat, dan tidak lupa dukungan materiil.
4. Adikku serta seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan dan doa untuk penulis agar dapat menyelesaikan kuliah dan tesis ini.
5. Bapak Drs. Istoto, M.M., beserta keluarga yang telah banyak membantu sehingga proses pencarian data dapat berjalan lancar. Terima kasih atas semua masukan dan perhatian yang diberikan.
6. Ibu Ratna Murti beserta keluarga di Bali yang telah banyak membantu sehingga segala sesuatunya menjadi mudah pada saat di Bali.
7. Mbak Wulandari, banyak terimakasih atas semua bantuan, semangat dan tumpiangannya selama di Bali. Maaf bila sangat merepotkan selama di Bali dan jangan kapok ya Mbak....semoga bisa ketemu lagi.
8. Mbak Tami dan Mbak Jeanny, trimakasih atas bantuan serta berbagai petunjuknya selama di Bali sehingga semua berjalan lancar.

9. Seseorang yang kadang ada dan tiada sampai aku lelah menunggu.... semoga bahagia dan sukses selalu
10. Sahabat-sahabatku dimanapun kalian berada dan teman-temanku (Celin, Inge) yang telah memberi motivasi dan penghiburan di saat semuanya terlihat buntu.
11. Semua responden yang bersedia membantu dan dengan ikhlas memberikan data bagi penelitian ini.
12. Semua rekan-rekan angkatan Januari 2006 (Anggie, Yohan, Henny, Pio, Tio, Nanang, Pia, Mas Mono, Pak Wachid , dll) dimana kita saling mendukung, memotivasi serta memberikan kenangan yang indah selama studi.
13. Segenap dosen dan staff karyawan Pasca Sarjana Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan dan bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi tepat pada waktunya.
14. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, baik secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis hingga terselesaikannya tesis ini.
15. Semua rintangan dan gangguan yang telah membuat penulis lebih sabar dan bijaksana serta dapat menentukan prioritas utama. *“In time of difficulties don't say GOD I have a big problem but say problem I have a BIG GOD”*.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat berterima kasih atas segala masukan, baik yang berupa saran maupun kritik yang sifatnya membangun.

Akhirnya penulis haturkan tesis ini ke hadapan Dewan Penguji dan almamater tercinta, semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, Desember 2006

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
INTISARI	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I. PENDAHULUAN	1
I.1. Latar Belakang Permasalahan.....	1
I.2. Perumusan Masalah	7
I.3. Tujuan Penelitian	8
I.4. Manfaat Penelitian	8
I.5. Sistematika Penulisan	10
BAB II. TINJAUAN KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS	11
II.1. Faktor-Faktor yang dapat Mempengaruhi Pendapatan Personal Agen	11
II.2. Hasil Riset Sebelumnya.....	16
II.3. Hipotesis.....	19
BAB III. METODA ENELITIAN.....	20
III.1. Lingkup Penelitian.....	20
III.2. Metoda Sampling dan Teknik Pengumpulan Data.....	20
III.3. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	23
III.4. Metoda Analisa Data.....	27
III.4.1. Metoda Pengujian Korelasi Instrumen Penelitian.....	28
III.4.2. Analisis Regresi Berganda (<i>Multiple Regression</i>).....	28

BAB IV. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	30
IV.1. Profil Responden Penelitian.....	30
IV.1.1. Profil responden berdasarkan demografi.....	30
IV.1.2. Profil responden berdasarkan tradisional regressor secara personal	32
IV.1.3. Profil responden berdasarkan tradisional regressor yang berkaitan dengan perusahaan.....	34
IV.1.4. Profil responden berdasarkan hasil dan upaya penjualan secara personal.....	36
IV.1.5. Profil responden berdasarkan pendapatan personal/ tahun.....	38
IV.2. Korelasi Antar Variabel Faktor Tradisional Regressor Pendapatan Personal Tenaga Penjualan <i>Real Estate</i>	38
IV.3. Pengaruh Tradisional Regressor Terhadap Pendapatan Pesonal per Tahun Tenaga Penjualan Perumahan (<i>Real Estate</i>).....	43
 BAB V. KESIMPULAN, IMPLIKASI MANAJERIAL DAN SARAN...	 54
V.1. Kesimpulan.....	54
V.2. Implikasi Manajerial.....	59
V.3. Saran.....	60
 DAFTAR PUSTAKA	 61
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel II.1.	Kriteria Evaluasi Kinerja Agen Pemasar.....	15
Tabel III.1.	Definisi Variabel Faktor-Faktor Tradisional Regressor.....	24
Tabel III.2.	Definisi Variabel Dependen.....	27
Tabel III.3.	Variabel Independen (Tradisional Regressor) dan Variabel Dependen.....	29
Tabel IV.1.	Profil Responden Berdasarkan Demografi	31
Tabel IV.2.	Profil Responden Berdasarkan Tradisional Regressor Personal.....	33
Tabel IV.3.	Profil Responden Berdasarkan Tradisional Regressor yang Berkaitan dengan Perusahaan.....	35
Tabel IV.4.	Profil Responden Berdasarkan Hasil dan Upaya Penjualan Secara Personal.....	37
Tabel IV.5.	Profil Responden Berdasarkan Pendapatan Personal/ tahun....	38
Tabel IV.6.	Korelasi Antar Variabel Tradisional Regresor Pendapatan Personal Tenaga Penjualan <i>Real Estate</i>	39
Tabel IV.7.	Variabel Tradisional Regresor Pendapatan Personal Tenaga Penjualan <i>Real Estate</i> yang Berkorelasi.....	40
Tabel IV.8.	Hasil Regresi Kuisisioner Data Nyata.....	44
Tabel IV.9.	Hasil Regresi Kuisisioner Data Nyata.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

Kuesioner Penelitian dan Data Hasil Kuesioner.....	Lampiran 1
Hasil Analisis Frekuensi	Lampiran 2
Hasil Analisis Korelasi.....	Lampiran 3
Hasil Analisis Regresi Berganda.....	Lampiran 4
Hasil Analisis Regresi Berganda Metode Stepwise.....	Lampiran 5