

## ABSTRAK

### Perbedaan Motivasi Kerja Antara Distributor *Multi Level Marketing* Dengan Distributor *Marketing* Konvensional

Felix Erlangga Indrawanto  
Fakultas Psikologi  
Universitas Sanata Dharma  
2005

Penelitian ini termasuk penelitian komparatif yang membandingkan antara motivasi kerja distributor *multi level marketing* dengan distributor *marketing* konvensional. Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah ada perbedaan motivasi kerja distributor *multi level marketing* dengan distributor *marketing* konvensional.

Motivasi kerja adalah dorongan yang dapat mengarahkan individu untuk melakukan aktivitas dan mengerjakan tugas. Motivasi kerja memiliki aspek-aspek yang mendasari yaitu *security* (rasa aman), *advancement* (kesempatan untuk maju), *type of work* (jenis pekerjaan), *co-worker* (rekan kerja), *pay* (gaji atau penghasilan), *supervision* (atasan yang menyenangkan), *working hour* (jam kerja), *working condition* (kondisi kerja), *benefit* (jaminan).

Subjek penelitian ini adalah 40 distributor *multi level marketing* dan 40 distributor *marketing* konvensional. . Alat ukur yang dipakai untuk pengumpulan data dalam penelitian ini adalah skala motivasi kerja dengan metode rating yang dijumlahkan (*Method of Summated Ratings*) atau penskalaan model Likert. Metode analisis data menggunakan metode uji-t (*t-score*) dengan menggunakan program *Independent Sample t-test* dari *SPSS 10.00 for Windows*.

Nilai t yang didapat adalah 2,019 dengan nilai p sebesar 0,047 ( $p < 0,05$ ). Nilai p yang diperoleh lebih kecil dari 0,05 maka perbedaan yang terdapat adalah signifikan. Hasil mean penelitian yang diperoleh adalah mean motivasi kerja distributor *multi level marketing* (192,72) lebih tinggi daripada mean motivasi kerja distributor *marketing* konvensional (184,30). Hasil tersebut menunjukkan bahwa ada perbedaan motivasi kerja distributor *multi level marketing* dengan distributor *marketing* konvensional.

## ABSTRACT

### **The Differences of Work Motivation Between Distributor of Multi Level Marketing And Distributor of Conventional Marketing**

**Felix Erlangga Indrawanto**  
**Faculty of Psychology**  
**Sanata Dharma University**  
**2005**

This research is a comparability research with comparing the work motivation between the distributor of multi level marketing and the conventional distributor marketing. This research aim to see the difference of work motivation between distributor of multi level marketing and the conventional distributor marketing.

Work motivation is a drive which can instruct the individual to conduct the activity and the duty. The work motivation aspects are security, advancement, type of work, co-worker, pay, supervision, working hour, working condition, benefit.

Subjects research are 40 distributor of multi level marketing and 40 conventional distributor marketing. The data collecting instrument used work motivation scale with the summed method rating or the Likert scale model. The data of research is analyzed by the t-score method by using program of Independent Sample t-test from SPSS 10.00 for Windows.

The t value which got is 2,019 with the p value is equal to 0,047 ( $p < 0,05$ ). The p value obtained is smaller than 0,05. The result showed that there is a significant difference of work motivation between distributor of multi level marketing and the conventional distributor marketing. Mean result of research obtained is the mean of work motivation for multi level marketing distributor (192,72) is higher than the mean of work motivation for the conventional marketing distributor (184,30). Result of this research also indicate that the motivation work the distributor of bigger multi level marketing than conventional distributor marketing.