

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

##### 1. Lokasi Penelitian

###### a. Sejarah Berdirinya PT. K-Link Indonesia

K-Link merupakan salah satu perusahaan penjualan langsung terkemuka di Indonesia. PT. K-Link International didirikan pada bulan Mei tahun 2000 di Malaysia dan pada tanggal 10 Mei 2002 PT. K-Link berdiri di Indonesia tepatnya di Mangga Dua Mall RM-04, Jl. Mangga Dua Raya Jakarta Pusat. Telp. 021.6230-1555, Fax. 0216230-1300.<sup>1</sup> PT. K-Link Indonesia didirikan untuk membawa tradisi pengetahuan tentang kasih sayang dan perikemanusiaan yang bertujuan untuk membantu para distributor atau anggota untuk mengembangkan pengetahuan ekonomi dari kedua abad yang telah tergabung bersama dan menghasilkan jumlah keuntungan yang menakjubkan.

PT. K-Link Indonesia terus tumbuh dan berkembang di Indonesia, hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya distributor yang bergabung dengan PT. K-Link. Perkembangan bisnis dan jumlah distributor yang semakin meningkat membuat kantor PT. K-Link tidak bisa menampung dan menunjang operasional perusahaan dan aktivitas distributor, maka pada tanggal

---

<sup>1</sup> VCD K-Link



















Pada item ketiga (X1.3), yaitu member MLM syariah PT. K-Link Surabaya selalu kompak dengan member MLM syariah K-Link Surabaya yang lain mendapatkan respon sangat sering dari 19 responden (19%), 57 responden (57%) menyatakan sering, 20 responden (20%) menyatakan kadang-kadang dan 4 responden (4%) menyatakan hampir tidak pernah.

Pada item keempat (X1.4), yaitu member MLM syariah K-Link Surabaya selalu mendapatkan bonus dari PT. K-Link atas hasil kerjanya mendapatkan pernyataan sangat sering dari 26 responden (26%), 49 responden (49%) menyatakan sering, 23 responden (23%) menyatakan kadang-kadang dan 2 responden (2%) menyatakan hampir tidak pernah.

Pada item kelima (X1.5), yaitu PT. K-Link selalu memberikan kenaikan jabatan atau pangkat kepada member MLM syariah PT. K-Link yang memenuhi persyaratan dari perusahaan mendapatkan respon sangat sering dari 36 responden (36%), 63 responden (63%) menyatakan sering, dan 1 responden (1%) menyatakan hampir tidak pernah.

Pada item keenam (X1.6) yaitu, member MLM syariah K-Link Surabaya selalu mngembangkan keterampilan dan kemampuannya dalam bekerja mendapatkan pernyataan sangat sering dari 26 responden (26%), 60 responden (60%) menyatakan sering dan 14 responden (14%) menyatakan kadang-kadang.



Surabaya yang lain yang dianggap lebih baik mendapatkan pernyataan sangat sering dari 25 responden (25%), pernyataan sering dari 49 responden (49%), pernyataan kadang-kadang dari 21 responden (21%), pernyataan hampir tidak pernah dari 4 responden (4%), dan pernyataan tidak pernah 1 responden (1%).

Item keempat (X2.4), yaitu member MLM syariah K-Link Surabaya mempelajari tata cara penjualan produk K-Link dari majalah atau media lain (internet) mendapatkan respon sangat sering dari 22 responden (22%), pernyataan sering dari 36 responden (36%), pernyataan kadang-kadang dari 27 responden (27%), pernyataan hampir tidak pernah dari 8 responden (8%), dan pernyataan tidak pernah dari 7 responden (7%).

Item kelima (X2.5), yaitu member MLM syariah K-Link mendistribusikan atau menjual produk K-Link kepada konsumen dimana saja memperoleh pernyataan sangat sering dari 28 responden (28%), pernyataan sering dari 56 responden (56%), pernyataan kadang-kadang dari 14 responden (14%), pernyataan hampir tidak pernah dari 1 responden (1%), dan pernyataan tidak pernah dari 1 responden (1%).

Item keenam (X2.6), yaitu member MLM syariah K-Link Surabaya pantang menyerah dalam memperkenalkan produk K-Link kepada konsumen mendapatkan pernyataan sangat sering dari 30 responden (30%), pernyataan sering dari 55 responden



Item ketiga (Y.3), yaitu member MLM syariah K-Link Surabaya selalu menjalin kerja sama antar member untuk menyelesaikan pekerjaan mendapatkan pernyataan sangat sering dari 8 responden (8%), pernyataan sering dari 45 responden (45%), pernyataan kadang-kadang dari 37 responden (37%), pernyataan hampir tidak pernah dari 7 responden (7%), dan pernyataan tidak pernah dari 3 responden (3%).

Item keempat (Y.4), yaitu member MLM syariah K-Link Surabaya selalu bersikap ramah kepada konsumen atau calon member mendapatkan pernyataan sangat sering dari 26 responden (26%), pernyataan sering dari 52 responden (52%), dan pernyataan kadang-kadang dari 22 responden (22%).

Item kelima (Y.5), yaitu member MLM syariah K-Link Surabaya memahami pekerjaan yang dilakukannya memperoleh respon sangat sering dari 29 responden (29%), pernyataan sering dari 40 responden (40%), pernyataan kadang-kadang dari 28 responden (28%), dan pernyataan hampir tidak pernah dari 3 responden (3%).

Item keenam (Y.6), yaitu member MLM syariah K-Link Surabaya selalu membandingkan hasil kinerja yang dilakukannya dengan member MLM Syariah K-Link yang lain mendapatkan respon sangat sering dari 12 responden (12%), pernyataan sering dari 44 responden (44%), pernyataan kadang-kadang dari 31









- a. Nilai konstanta sebesar 3,831 mempunyai arti bahwa jika tidak dipengaruhi variabel bebas, yaitu motivasi kerja dan orientasi *smart working*, maka kinerja karyawan tidak akan mengalami perubahan (konstan).
- b.  $b_1$  (nilai koefisien regresi  $X_1$ ) sebesar 0,539 mempunyai arti bahwa jika motivasi kerja ( $X_1$ ) pada MLM syariah PT. K-Link Surabaya lebih ditingkatkan sedangkan variabel lain adalah tetap (konstan), maka kinerja karyawan akan meningkat.
- c.  $b_2$  (nilai koefisien regresi  $X_2$ ) sebesar 0,240 mempunyai arti bahwa jika orientasi *smart working* ( $X_2$ ) pada MLM syariah PT. K-Link Surabaya ditingkatkan sedangkan variabel yang lain adalah tetap (konstan), maka kinerja karyawan akan meningkat.
- d. Berdasarkan persamaan regresi tersebut, variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi kinerja karyawan adalah motivasi kerja, terbukti dengan nilai koefisien regresi yang paling tinggi yaitu 0, 539.

### 3. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk melihat seberapa besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Jika nilai *R Square* mendekati satu maka pengaruh variabel bebas lebih besar terhadap variabel terikat, jika mendekati nol maka pengaruh variabel terikat adalah kecil.





