

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan Atlas Sports Club Surabaya

Berikut ini sekilas tentang profil perusahaan di mana peneliti melakukan penelitiannya.

Nama Perusahaan : **ATLAS SPORTS CLUB (PT. ATLAS SPA)**

Alamat Perusahaan : Jl. Dharmahusada Indah Barat III / 64 – 66 Surabaya

No Telepon : 031-5961313

No Fax : 031-5961133

Website/ Homepage: www.atlassportclub.com

Bidang Usaha : ***Sports Center / Sports Club***

Sejarah Perusahaan

Atlas Sports Club merupakan sebuah perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang bergerak di bidang jasa. Perusahaan ini pertama kali berdiri pada tanggal 30 Maret 1985. Pada saat itu Atlas dikenal dengan nama Atlas Body Sculpting. Diawal berdirinya, Atlas menempati dua kavling ruko yang terletak di Jalan Manyar Kertoarjo V / 58 Surabaya, dengan beberapa fasilitas antara lain seperti senam aerobic, ruang latihan beban dan fasilitas sauna. Sebagai pusat kebugaran dan olahraga yang masih tergolong baru, pada saat itu jumlah anggota Atlas belum terlalu banyak. Hal ini memicu Atlas untuk terus melakukan pengembangan diri. Oleh karena itu, pada tahun 1987 Atlas memperluas fasilitas yang dimilikinya, antara lain seperti dua

buah lapangan squash, ruang senam, dan *free weight*. Seiring dengan berjalannya waktu dibangun pula *jogging track*, yang pada akhirnya membuat atlas memiliki lokasi sebanyak enam kavling ruko (Rumah dan Toko).

Pengembangan ini terus berlanjut hingga pada tahun 1990, Atlas Body Sculpting bergabung dengan sebuah perusahaan jasa internasional di bidang kebugaran yang didirikan oleh Mr. Clark Hatch yang berpusat di Honolulu–Hawaii. Tujuan dari penggabungan tersebut adalah untuk memperoleh pengetahuan yang berguna bagi kemajuan Atlas Body Sculpting pada saat itu. Dengan adanya penggabungan tersebut, nama Atlas Body Sculpting berubah menjadi Atlas Clark Hatch Sports Club. Selama bergabung dengan perusahaan internasional tersebut Atlas Clark Hatch Sports Club banyak memperoleh bantuan, terutama dalam hal pengaturan manajemen sebuah sports club. Dan pada tanggal 1990, Atlas secara resmi menempati sebuah gedung baru di sebuah kompleks olahraga umum di jalan Dharmahusada Indah Barat III / 64-66 Surabaya.

Perkembangan dan kemajuan yang pesat dirasakan oleh Atlas setelah mereka bergabung dengan perusahaan internasional tersebut. Hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan jumlah anggota dan membaiknya sistem manajemen Atlas Clark Hatch Sports Club. Fasilitas yang dimiliki pada saat itu antara lain ruang latihan yang luas dengan peralatan modern, Ruang Aerobic, Lapangan Squash dengan Standar Internasional, *Indoor Jogging Track*, *Indoor Swimming Pool*, Sauna, *Whirpool*, Ruang Musik, *Cafeteria*, Tennis meja dan Lapangan Basket.

Waktu terus berjalan dan Atlas sudah mulai merasa cukup kuat untuk berkembang dan berjalan sendiri. Atlas merasa bahwa sudah saatnya bagi Atlas untuk mandiri dan berjalan mengembangkan sayapnya sendiri. Maka pada akhirnya pada tahun 2000, Atlas Clark Hatch Sports Club memutuskan untuk keluar dari organisasi kebugaran internasional milik Mr. Clark Hatch tersebut.

Setelah lepas dari organisasi ternyata Atlas Clark Hatch Sports Club tetap dapat eksis, bahkan semakin maju dan berkembang pesat. Maka pihak manajemen memiliki rencana untuk mengadakan penambahan dan perluasan fasilitas Atlas pada tanah seluas $\pm 10.000 \text{ m}^2$ yang terletak tepat dibelakang bangunan yang ada sekarang. Penambahan tersebut meliputi penambahan kolam renang semi *outdoor*, perluasan *gymnasium*, *cardio room*, *Spa* dan *children playground*. Selain itu Atlas juga melakukan penambahan dan pembukaan cabang baru pada tahun 2003 di kota Malang di sebuah perumahan Istana Dieng dengan nama Atlas Fitness Centre . Dan pada akhirnya di tahun 2004, nama Atlas Clark Hatch Sports Club diubah menjadi Atlas Sports Club. Hingga saat ini Atlas Sports Club terus melakukan pengembangan diri dengan menambah berbagai fasilitas dan pembangunan gedung. Usaha untuk terus memperbaiki dan mengembangkan diri ini tidaklah sia-sia, terbukti dari banyaknya anggota Atlas Sports Club yang terus meningkat tiap tahunnya. Hingga saat ini, anggota Atlas Sports Club telah mencapai 4000 orang.

Logo Perusahaan



Visi Perusaha

Atlas Sports Club memiliki visi perusahaan.

“ Visi Utama Kami adalah Menjadi Sports Club Yang Terbaik dan Terbesar di Setiap Kota di Indonesia dengan Standar Internasional”

Misi Perusahaan

Atlas Sports Club memiliki misi perusahaan:

Misi Bisnis Atlas Sports Club:

Atlas Sports Club adalah sebuah lembaga bisnis yang bertujuan untuk memperoleh laba, dicapai dengan menyediakan jasa berlatih olahraga. Untuk mencapai tujuan ini, Atlas Sports Club terus melakukan perbaikan dan pengembangan diri agar tidak kalah bersaing dengan kompetitornya. Tujuannya tidak lain adalah agar para pelanggan (anggota) puas akan pelayanan yang diberikan Atlas sehingga pada akhirnya, secara tidak langsung dapat menumbuhkan kepercayaan masyarakat

Misi Sosial Budaya Atlas Sports Club

Atlas Sports Club ingin menjadikan pusat kebugaran sebagai sarana untuk mensosialisasikan kepada masyarakat bahwa olahraga adalah hal yang

penting, sebuah aktivitas yang baik untuk menjaga dan meningkatkan kesehatan masyarakat.

Nilai Perusahaan

Atlas Sports Club memiliki nilai perusahaan:

1. Memberikan pelayanan terbaik kepada *customer* dengan sepenuh hati.
2. Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) seiring dengan kemajuan jaman.
3. Menjadi *Sports Club* yang inovatif – memunculkan ide-ide baru.
4. Menjunjung tinggi nilai budipekerti seperti kejujuran, disiplin, tanggung jawab, peduli, adil, kerjasama, visioner serta menjunjung nilai-nilai yang berlaku di perusahaan.

Motto Perusahaan

Atlas Sports Club memiliki motto perusahaan:

“Only When We Are Really Fit That We Are Really Living”

Yang artinya: ”Hanya bila kita benar-benar sehat maka kita benar-benar dapat menikmati hidup.”

Fasilitas Perusahaan

Atlas Sports Club memiliki berbagai macam fasilitas dengan standar internasional antara lain:

1. *Modern Gymnasium* dilengkapi dengan lebih dari 150 unit peralatan canggih dan modern dari Amerika, diantaranya *Nautilus*, *Cybec*, *Startac*, dll.

2. *RPM Classes* dengan Instruktur lisensi Lessmils dan peralatan bersepeda berasal dari Amerika yang berjumlah 30 unit.
3. *Spacious Room* dilengkapi dengan 6 buah tennis meja.
4. *Aerobic Room* dengan 10 kelas *aerobic* dalam sehari serta instruktur-instruktur andal dengan berbagai variasi *aerobic*, antara lain seperti *Step Aerobic, ME-metabolic Effect, Taebo, Hi Low Aerobic, Rpm, Line Dance, Hip-Hop, Body Pump, Mtv Style*, dll.
5. *Private Yoga Room* yang dapat menampung \pm 25-30 orang, dipandu oleh guru yoga bersertifikat internasional serta menawarkan berbagai jenis kelas yoga, mulai dari *Basic Yoga, General Yoga, Intermediate Yoga* hingga *Hatta Yoga in Iyengar Style*.
6. Lapangan Squash yang terdiri dari:
 - Lapangan Squash 2 *Single*
Lapangan ini digunakan untuk kejuaraan Squash tingkat daerah Jawa Timur maupun nasional.
 - Lapangan Squash 1 *Double* (satu-satunya di Indonesia)
Lapangan ini pernah digunakan untuk *1st Tournament International Double Squash*” di Indonesia.
7. Lapangan Badminton.
8. Kolam Renang dengan *Ozone System*
Atlas Sports Club memiliki dua kolam renang *Outdoor dan Indoor Swimming Pool* yang merupakan satu-satunya di Indonesia dengan rata-rata \pm 800 pengunjung setiap harinya (belum termasuk hari Sabtu

dan Minggu). Kolam renang ini dibuka setiap hari mulai dari pukul 06.00– Pk. 21.30.

9. *Jogging Track* sepanjang 300 meter, berada di sekeliling bangunan Atlas Sports Club. Anggota maupun pengunjung insidental dapat berlari sambil menikmati udara segar di alam terbuka dengan pemandangan kolam renang *outdoor* dan *indoor*.
10. *Ladies and Gents Locker Room* yang luas dengan daya tampung ± 850 orang. Masing-masing *Locker Room* dibedakan menjadi dua kategori, yaitu *silver* dan *gold*. Khusus untuk *ladies/gents Locker Gold* dilengkapi dengan fasilitas seperti *Steam*, Sauna, serta *Whirpool* air panas dan dingin.
11. Cafeteria yang terletak di depan pintu masuk (lobby) Atlas Sports Club dengan pemandangan ke arah kolam renang *indoor*. Cafeteria ini didesain dengan nuansa modern dan dilengkapi dengan berbagai menu andalan, mulai dari aneka juice, makanan sehat, roti, jajanan pasar hingga aneka minuman.
12. *Pro-shop*, toko milik Atlas Sports Club yang menjual aneka perlengkapan olahraga.

Sistem Keanggotaan

Setiap orang yang menjadi anggota Atlas Sports Club bebas memilih latihan olahraga yang diinginkannya, asal sesuai dengan waktu dan jadwal yang telah disediakan untuk masing-masing jenis latihan olahraga.

Jenis keanggotaan dibagi menjadi 3 macam, yaitu *Gold*, *Silver* dan *Student Am* dan *Student Pm*. Untuk anggota *Gold* dapat memanfaatkan seluruh fasilitas yang ada termasuk peralatan *computerized fitness machines* dan sauna yang ada di kamar mandi. Sedangkan anggota *silver* dapat menikmati seluruh fasilitas yang disediakan kecuali fasilitas sauna, *whirpool* dan *steam*. Fasilitas untuk anggota student sama dengan anggota Gold hanya saja tidak mendapatkan peminjaman fasilitas handuk dan peralatan olahraga.

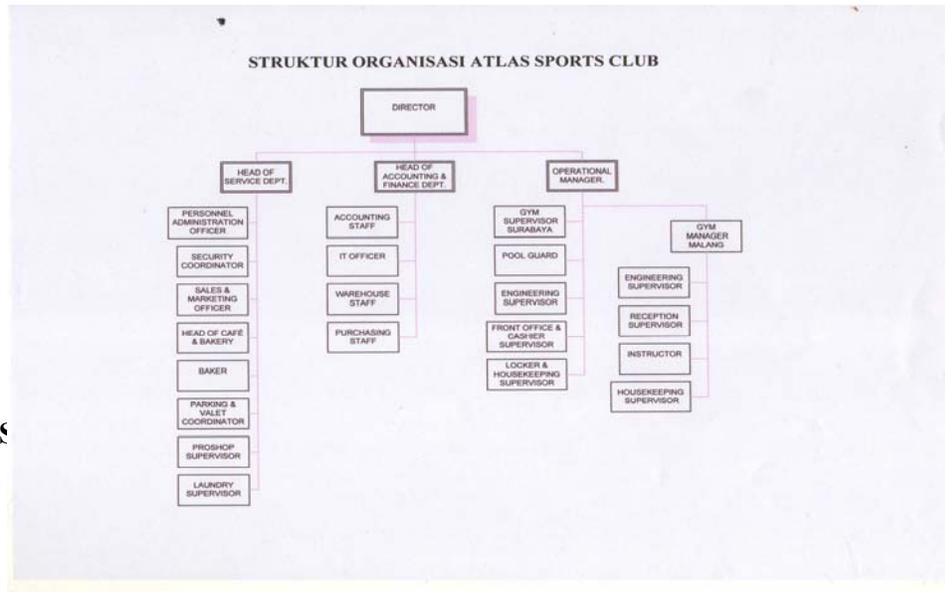
Sedangkan waktu pendaftaran serta lama jam berlatih olahraga dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pendaftaran terbuka setiap hari bagi pada calon anggota. Untuk mengantisipasi jumlah pendaftar yang banyak, Atlas Sports Club telah mempersiapkan tenaga pelatih dalam jumlah yang cukup banyak. Biaya pendaftaran meliputi biaya administrasi Rp. 10.000 ditambah dengan biaya 2 bulan keanggotaan Rp. 190.000 / bulan untuk anggota *Silver*, Rp. 300.000 / bulan untuk anggota *Gold* dan Rp.150.000,-/ bulan untuk anggota Student. Jadi total biaya untuk mendaftar menjadi anggota Atlas Sports Club adalah Rp. 390.000 untuk anggota *Silver*, Rp. 610.000 untuk anggota *Gold*, Rp.310.000,- untuk anggota *Student*
2. Lama jam berlatih berbeda-beda tergantung jenis keanggotaan seseorang. Anggota *Silver* dapat berlatih setiap hari (Senin-Sabtu) mulai Pk.09.00 – Pk.16.00, sedangkan anggota *Gold* memiliki jam berlatih yang lebih lama, yaitu mulai Pk.05.30 – Pk. 21.30. Untuk

member Student Am: 06.00-12.00 dan untuk member Student Pm:
12.00-18.00.

Struktur Organisasi

Berikut adalah gambar susunan struktur organisasi Atlas Sports Club:



operasional Atlas Sports Club. Sebagai sebuah perusahaan yang menginginkan misi dan tujuan perusahaan tercapai, Atlas Sports Club melakukan pembagian tugas yang disusun secara formal dan jelas. Salah satunya adalah divisi *marketing*. Ada beberapa hal yang menjadi tugas dan tanggung jawab divisi *marketing* Atlas Sports Club, yaitu:

1. Membuat perencanaan divisi *marketing* di awal bulan serta membuat laporan di akhir bulan.
2. Memasarkan dan menawarkan produk dan fasilitas Atlas Sports Club kepada konsumen serta mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan

berkaitan dengan promo tersebut, secara tulisan (iklan, billboard, brosur, dan lain-lain) atau secara lisan (*telemarketing / sales call*).

3. Menyusun program-program promosi Atlas Sports Club serta membuat laporan analisa setiap bulan selama program berlangsung.
4. Membuat special event, seperti Ulang Tahun Atlas Sports Club, Kompetisi tingkat daerah maupun nasional, Acara anak-anak pada saat liburan sekolah, dll. Mulai dari perencanaan, persiapan-persiapan yang harus dilakukan, bertanggung jawab atas jalannya acara hingga melakukan evaluasi terhadap keberhasilan event tersebut. Tugas ini dilakukan di bulan-bulan dan dalam jangka waktu tertentu saja.
5. Membuat dan menangani kerja sama antara lain Atlas Sports Club dengan instansi-instansi lain terkait (*Joint Promo*) untuk kepentingan pembuatan program promo serta bentuk kerja sama lain.
6. Membuat dan menangani *Banquet Event Order* (BEO) serta bertanggung jawab terhadap *Banquet Event* tersebut.
7. Membuat konsep, materi dan desain publikasi berkaitan dengan sosialisasi promo dan *special event* yang sedang berlangsung, menggunakan *Above The Line* (iklan Billboard, surat kabar, adlibs radio, dan lain-lain) ataupun *Below The Line* (poster, brosur, *banner*, *hanging flag*, pengumuman, dan lain-lain)

Mempersiapkan dan menerbitkan *Atlas Magazine* sebagai media komunikasi antara perusahaan dengan member tidak tetap. *Atlas Magazine* diterbitkan secara berkala, yaitu setiap enam bulan sekali.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Persiapan dan Pelaksanaan Penelitian

a. Persiapan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini langkah-langkah yang dilakukan oleh peneliti meliputi: a) merumuskan masalah yang akan dikaji dan menemukan tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini; b) melakukan studi kepustakaan untuk menyusun landasan teori dan metodologi dari konsep serta menyusun hipotesis; c) membuat alat ukur yang akan digunakan sebagai alat pengumpulan data; d) melakukan survey lokasi penelitian pada tanggal 10 Januari 2012 dalam rangka untuk menentukan dan menemukan populasi penelitian yang sesuai dengan tujuan serta landasan teori; e) mengajukan surat ijin penelitian kepada serikat pekerja pariwisata reformasi kemudian didampingi ke general manager Atlas Sports Club untuk mendapatkan izin penelitian di tempat kebugaran tersebut pada tanggal 12 Januari 2012 kemudian oleh pihak Atlas diarahkan dan dibantu melobi pihak penyalur karyawan *outsourcing* dalam hal ini adalah PT. Karya Cipta Ideal, Palm Cahaya Nusa Persada, dan Sinergy Security; f) menerima surat balasan untuk melakukan penelitian g) mengajukan contoh angket penelitian pada tanggal 14 Januari 2012 sebagai prasyarat untuk dapat membagikan angket kepada para pegawai di bagian *House Keeping*; *Valet*, dan, *Security*; h) membagikan dan

pengumpulan kembali kuesioner penelitian; i) skoring dan pengolahan data; j) analisis data dan membuat laporan hasil penelitian.

Penelitian ini dilakukan pada karyawan *outsourcing* yang bekerja di Atlas Sports Club pada tanggal 14 sampai 23 Januari 2012. Subyek penelitian dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan *outsourcing* yang bekerja di Atlas Sports Club berjumlah 42 orang. Penelitian ini dilakukan dengan cara penyebaran angket (kuesioner), yang mana angket tersebut berisi pernyataan-pernyataan yang dikembangkan dari indikator-indikator variabel.

Setelah itu kemudian peneliti mulai untuk mengajukan contoh angket penelitian kepada bagian ketenagakerjaan yang kemudian diteruskan dengan pemberian nota sebagai surat pengantar untuk membagikan angket kepada para karyawan *outsourcing*. Setelah semua karyawan mengisi angket yang diberikan, kemudian peneliti melakukan penskoringan yang diolah dengan menggunakan bantuan komputer melalui program SPSS (*Statistical Package for Social Science*) versi 15.0. Setelah proses penskoringan, peneliti menyusun hasil dan membuat laporan hasil penelitian dan dilanjutkan dengan pengambilan kesimpulan.

b. Penyusunan Instrumen

Ada beberapa langkah yang dilakukan dalam penyusunan intrumen dalam penelitian ini yaitu; pertama, peneliti menentukan

dimensi dan indikator-indikator penelitian mengenai semangat kerja yang instrumennya disusun oleh peneliti sendiri berdasarkan teori yang dianut.

Setelah kisi-kisi atau *blue print* tersusun lengkap dengan proporsinya, peneliti kemudian membuat item-item berdasarkan *blue print* yaitu meliputi item soal yang mengandung pertanyaan yang bersifat positif (*favourable* atau mendukung) konstruk teori dan item soal yang mengandung pertanyaan yang bersifat negatif (*unfavourable* atau kontra) dengan konstruk teori, kemudian item-item yang dibuat tersebut dipertimbangkan kelayakannya, lalu disusun menurut nomer urut yang telah ditentukan.

c. Penentuan skoring alat ukur

Setiap item disusun dalam kuesioner yang masing-masing diberi nilai alternatif jawaban. Dalam penelitian ini digunakan skala likert, dengan alternatif jawaban yang bergerak dari interval 1 sampai 5, yang terdiri dari item-item *favourable* atau *unfavourable* yang masing-masing mempunyai jawaban; sangat setuju (SS), setuju (S), ragu (R), tidak setuju (TS), dan sangat tidak setuju (STS).

d. Persiapan Administrasi

Sebelum melakukan penelitian, ada beberapa hal yang berhubungan dengan persyaratan administrasi yang harus dipenuhi sebagai prosedur pelaksanaan penelitian, antara lain meliputi: 1)

mengajukan surat permohonan ijin penelitian kepada ketua program studi psikologi yang selanjutnya diajukan kepada Dekan Fakultas Dakwah melalui staf akademik, surat penelitian ini kemudian dikeluarkan oleh pihak fakultas. 2) kemudian membawa surat tersebut kepada perusahaan. 3) melakukan konsultasi dengan pimpinan perusahaan. 4) menyerahkan kuesioner.

2. Deskripsi Hasil Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor apa yang paling berpengaruh terhadap semangat kerja karyawan *outsourcing* di Atlas Sports Club Surabaya. Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H_0 = tidak terdapat pengaruh faktor (kompensasi, kesempatan untuk maju, kebahagiaan terhadap pekerjaan, kepemimpinan, kondisi tempat kerja, kecocokan dengan rekan kerja, tanggungjawab terhadap pekerjaan) terhadap semangat kerja.

H_a = terdapat pengaruh faktor (kompensasi, kesempatan untuk maju, kebahagiaan terhadap pekerjaan, kepemimpinan, kondisi tempat kerja, kecocokan dengan rekan kerja, tanggungjawab terhadap pekerjaan) terhadap semangat kerja.

C. Pengujian Hipotesis

Dari hasil output program SPSS untuk data 30 pertanyaan yang dijawab oleh 42 responden dalam kuesioner, ternyata didapatkan hasil sebagai berikut: KMO and *Bartlett's test* hasil output menunjukkan angka KMO dan *Bartlett's test* adalah 0.683 adalah diatas 0,5 dengan signifikan 0,000 adalah di bawah 0,05 oleh karena angka tersebut sudah di atas 0.5 dan signifikansi jauh di bawah 0,05 ($0,000 < 0,05$), maka variabel dan sampel sudah layak untuk dianalisis lebih lanjut.

Tabel 5. KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.683
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	77.956
	Df	21
	Sig.	.000

Tahap berikutnya dilakukan analisis pervariabel dengan menggunakan metode *Anti image correlation* dengan kaidah sebagai berikut:

Hipotesis untuk signifikansi adalah:

Ho: data belum mencukupi untuk dianalisis.

Ha: sudah sudah mencukupi untuk dianalisis

Kriteria dengan probabilitas (signifikansi):

Angka sinifikansi > 0.05 , maka Ho diterima

Angka sinifikansi < 0.05 , maka H_0 ditolak

Data mengenai 30 item pertanyaan yang berasal dari jawaban dari 42 responden, kemudian dianalisa pada *Anti image correlation*, menunjukkan kriteria angka MSA di atas 0,5 yang berarti variabel masih bisa diprediksi untuk dianalisa lebih lanjut (Santoso, 2002:101). Dari kedua hasil pengujian di atas, semua variabel mempunyai korelasi yang cukup tinggi dengan variabel lain, sehingga analisis layak untuk dilanjutkan dengan mengikutkan 30 item.

Kecukupan Data

Untuk menguji apakah datanya cukup, maka digunakan uji KMO. Hipotesisnya adalah sebagai berikut.

H_0 : Data telah cukup

H_1 : Data tidak cukup

Statistik uji:

Ukuran kecukupan sampling KMO = 0.683

Berdasarkan nilai statistik uji di atas, nilai KMO sebesar 0.683 dan lebih dari 0,5, maka dapat dinyatakan bahwa secara keseluruhan datanya sudah mencukupi. Untuk mengetahui variabel mana saja yang digunakan untuk menganalisis faktor perlu dilihat *Measures of Sampling Adequacy* (MSA) dari masing-masing variabel. Jika nilai $MSA > 0,5$ maka variabel tersebut layak dianalisis ke dalam analisis faktor.

Tabel 6. Measures of Sampling Adequacy (MSA)

		x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7
Anti-image Correlation	x1	.694(a)	-.085	-.459	-.312	.140	.040	-.016
	x2	-.085	.788(a)	-.081	-.188	.097	-.258	-.131
	x3	-.459	-.081	.655(a)	.041	-.539	-.221	.229
	x4	-.312	-.188	.041	.676(a)	.120	-.303	-.214
	x5	.140	.097	-.539	.120	.618(a)	-.229	-.139
	x6	.040	-.258	-.221	-.303	-.229	.772(a)	.151
	x7	-.016	-.131	.229	-.214	-.139	.151	.434(a)

Tabel 6 menunjukkan bahwa ada satu variabel yang mempunyai nilai MSA kurang dari 0,5 yaitu variabel X7 (tanggungjawab terhadap pekerjaan) maka variabel tersebut dihilangkan. Kemudian untuk memenuhi syarat dalam analisis faktor perlu diuji *Anti image* dengan menghilangkan variabel X₇ sehingga akan didapatkan variabel-variabel yang datanya telah mencukupi. Data dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 7. Anti-image Matrices

		x1	x2	x3	x4	x5	x6
Anti-image Correlation	x1	0.684(a)	-.088	-.468	-.323	.139	.043
	x2	-.088	0.805(a)	-.053	-.223	.081	-.243
	x3	-.468	-.053	0.657(a)	.095	-.526	-.266
	x4	-.323	-.223	.095	0.695(a)	.093	-.280
	x5	.139	.081	-.526	.093	0.645(a)	-.212
	x6	.043	-.243	-.266	-.280	-.212	0.787(a)

a Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Berdasarkan Tabel 7 di atas, tampak bahwa semua variabelnya telah memiliki data yang cukup karena semuanya memiliki nilai MSA yang lebih dari 0,5. Sementara nilai KMO diperoleh 0.704 lebih dari dari 0.5, maka

dapat selanjutnya data tersebut dapat langsung dianalisis faktor dengan menggunakan variabel-variabel di atas yang datanya telah mencukupi.

Analisis Komulatif

Communalities pada dasarnya adalah jumlah varians (bisa dalam prosentase) dari suatu variabel mula-mula yang bisa dijelaskan oleh faktor yang ada. (Santoso 2002:117). Sebagai contoh, variabel X1 (kompensasi), angka 0,520 berarti 52 % varians dari variabel X1 bisa dijelaskan oleh faktor yang terbentuk, demikian dengan variabel-variabel yang lainnya.

Tabel 8. Communalities

	Initial	Extraction
x1	1.000	.532
x2	1.000	.568
x3	1.000	.810
x4	1.000	.703
x5	1.000	.811
x6	1.000	.617

Semua variabel dapat dijelaskan oleh faktor yang terbentuk dengan ketentuan semakin besar communalities maka semakin erat hubungan variabel yang bersangkutan dengan faktor yang terbentuk. Sedangkan untuk uji *componen matrik* semua loading faktor yang angka pembata (*cut off point*) adalah 0.50, dengan demikian semua faktor yang terbentuk sudah bisa mewakili semua variabel yang lain. Adapun data dapat disajikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 9.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.830	47.159	47.159	2.830	47.159	47.159	2.057	34.283	34.283
2	1.211	20.180	67.339	1.211	20.180	67.339	1.983	33.056	67.339
3	.724	12.072	79.411						
4	.569	9.489	88.900						
5	.407	6.791	95.690						
6	.259	4.310	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabel 10. Rotated Component Matrix(a)

	Component	
	1	2
x1	.392	.615
x2	.099	.747
x3	.856	.276
x4	.014	.838
x5	.898	-.066
x6	.595	.513

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization. a Rotation converged in 3 iterations.

Setelah faktor-faktor terbentuk, ternyata variabel-variabel yang masuk pada masing-masing faktor tidak sama dengan yang diprediksi sebelumnya. Oleh karenanya, perlu memberikan nama label baru yang representative bagi variabel-variabel yang masuk di dalam masing-masing faktor-faktor yaitu *human and Environment* (47,16%) dan manajemen.(20,18%) jumlah varians tersebut tersebut kurang dari 100%, menunjukkan masih terdapat faktor lain yang belum terungkap.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis diperoleh hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti melalui proses analisis faktor diperoleh dari ke tujuh variabel yang diteliti, dengan proses factoring bisa direduksi hanya menjadi dua faktor dan diperoleh nilai koefisien berturut-turut dari komponen matrik (0.615, 0.747, 0.856, 0.838, 0.898, 0.595) > 0.50, dengan urutan variabel sebagai berikut (kompensasi, kesempatan untuk maju, kebahagiaan terhadap pekerjaan, kepemimpinan, kondisi tempat kerja, hubungan dengan rekan kerja) setelah melakukan penamaan (*naming*) dari hasil komponen matrik di atas penulis dapat mengidentifikasi bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi semangat kerja karyawan *outsourcing* di Atlas Sports Club Surabaya adalah faktor kenyamanan yang meliputi (kondis tempat kerja, hubungan dengan rekan kerja, dan kebahagiaan terhadap pekerjaan dengan persentase sebesar 47,16% dan faktor manajemen yang meliputi (kepemimpinan, kompensasi, dan kesempatan untuk maju) sebesar 20,18% jumlah varians tersebut tersebut kurang dari 100%, menunjukkan masih terdapat faktor lain sebesar 32,66% yang belum terungkap.

Semangat kerja merupakan sesuatu yang pokok yang harus dimiliki oleh karyawan, karena dengan adanya semangat kerja semangat kerja produktivitas akan semakin meningkat, sehingga penting sekali membina semangat kerja karyawan untuk kemajuan suatu organisasi ataupun perusahaan.

Semangat kerja sangat penting bagi organisasi karena, (1) semangat kerja yang tinggi tentu dapat mengurangi angka absensi atau tidak bekerja karena malas, (2) dengan semangat kerja yang tinggi dari buruh dan karyawan maka pekerjaan yang diberikan atau ditugaskan kepadanya akan dapat diselesaikan dengan waktu yang lebih singkat atau lebih cepat, (3) dengan semangat kerja yang tinggi pihak organisasi memperoleh keuntungan dari sudut kecilnya angka kerusakan karena semakin tidak puas dalam bekerja, semakin tidak bersemangat dalam bekerja, maka semakin besar angka kerusakan, (4) semangat kerja yang tinggi otomatis membuat karyawan akan merasa senang bekerja sehingga kecil kemungkinan karyawan akan pindah bekerja ke tempat lain, (5) semangat kerja yang tinggi dapat mengurangi angka kecelakaan karena karyawan yang mempunyai semangat kerja tinggi cenderung bekerja dengan hati-hati dan teliti sehingga bekerja sesuai dengan prosedur yang ada (Tohardi, 2002: 431).