

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif fenomenologi. Penelitian kualitatif fenomenologi ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai pemaknaan kompensasi pada karyawan kontrak khususnya bagian *sales* pada perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan. Penelitian ini mendeskripsikan pemaknaan kompensasi secara langsung dari sudut pandang karyawan kontrak khususnya bagian *sales*. Dengan memahami pemaknaan kompensasi pada karyawan kontrak tersebut maka dapat diketahui dampaknya terhadap kinerja karyawan kontrak dan alasan untuk tetap atau tidak bekerja di suatu perusahaan.

Dalam penelitian ini pengumpulan subjek penelitian dilakukan dengan teknik *purposive sampling*. Penelitian ini menggunakan teknik wawancara mendalam pada tiga orang karyawan kontrak bagian *sales* di perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan di kota Bandung, Bogor, dan Jakarta. Ketiganya merupakan karyawan kontrak yang sudah lama bekerja sebagai *sales* di suatu perusahaan. Wawancara dilakukan sebanyak 4 kali, subjek pertama 2 kali, subjek kedua dan ketiga 1 kali. Wawancara dilakukan di tempat kerja dan di tempat tinggal subjek.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ketiga subjek memiliki pemaknaan kompensasi yang berbeda satu sama lain. Subjek 1 mengungkapkan bahwa gaji yang didapatkannya masih belum dapat mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari. Sedangkan subjek 2 sudah dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dengan gaji yang didapatkannya. Berbeda dengan subjek 3, gaji yang didapat setiap bulannya harus ditunjang dengan pendapatan insentif sehingga dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, peneliti mengharapkan subjek dapat memanfaatkan kompensasi yang didapatkan agar dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari.

ABSTRACT

This research was conducted using qualitative phenomenological approach. This phenomenological qualitative study aims to provide an overview of the meaning of compensation to employees especially the sales contract to a company engaged in the sale. This study sought to describe the meaning of compensation directly from the point of view of employees especially the sales contract. By understanding the meaning of employee compensation in the contract it will be known impact on employee performance contract and the reason to keep working in a company.

In this study the collection of research subjects conducted by purposive sampling technique. This study uses in-depth interview technique on three employees in the sales contract that the company engaged in the sale in the city of Bandung, Bogor and Jakarta. All three are contract employees who had been working as a sales in a company. An interview conducted four times, subject first twice, subject second and third once. The interview was conducted in the workplace and at home.

Results of this study showed that three subjects had different meanings compensation each other. Subject 1 revealed that the salary he gets is still not able to meet the needs of everyday life. 2 While the subject is able to make ends meet with the salary he got. Unlike the 3 subjects, salary earned monthly income must be supported by incentives that can meet their daily needs. Based on these results, researchers expect the subject to take advantage of the compensation earned in order to meet the needs of everyday family life.