

PENGARUH INSENTIF PENJUALAN MOTOR HONDA N-MAX TERHADAP PRESTASI KERJA KARYAWAN DI PT. ADIRA FINANCE KOTA METRO

Radesa¹, Dra. Hj. Ningrum², MTA. Meyta Pritandhari, M. Pd³

Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Metro

E-mail radesaades@gmail.com¹,
ningrummta@gmail.com²,
meyta.pritandhari@gmail.com³

ABSTRAK

Prestasi kerja karyawan merupakan kunci keberhasilan dari suatu perusahaan. Rendahnya prestasi kerja karyawan pada PT. Masalah dalam penelitian ini adalah adakah pengaruh insentif penjualan terhadap prestasi kerja pada karyawan bagian *marketing* di PT. Adira Finance. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh insentif penjualan terhadap prestasi kerja karyawan di PT. Adira Finance Kota Metro. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, yaitu wawancara, observasi dan kuisisioner. Dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah uji validitas, reliabilitas uji normalitas dan uji hipotesis untuk mengetahui pengaruh variabel dependen dan independen.

Berdasarkan hasil uji regresi sederhana didapatkan hasil ($Y = 73,4 + 0,06$) dan hasil uji t (37) dengan taraf sig. 0.01 (33,2) dan taraf sig. (34,6). Insentif berpengaruh signifikan terhadap prestasi kerja. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan yang terjadi pada insentif akan berpengaruh terhadap prestasi kerja. Hal ini dapat menunjukkan bahwa peningkatan terhadap insentif maka prestasi kerja akan mengalami peningkatan begitu pula sebaliknya jika penurunan pada insentif maka akan berpengaruh terhadap penurunan prestasi kerja.

Kata Kunci : Insentif Penjualan, Prestasi Kerja, Marketing

***The Effect of N-Max Motorbike Sales Incentives on PT. Adira Finance Metro City
January-March 2020***

Radesa¹, Dra. Hj. Ningrum², MTA. Meyta Pritandhari, M. Pd³

Economic Education Study Program, Muhammadiyah Metro University

E-mail radesaades@gmail.com¹,
ningrummta@gmail.com²,
meyta.pritandhari@gmail.com³

ABSTRACT:

Company work performance is the key to success of the company. The low work performance of employees at PT. Adira is one of the problems in determining the company's target. This study discusses the promotion of sales increases on employee work performance at PT. Adira Finance Metro City. The nature of the study is quantitative and data collection techniques used in this study, namely interviews, observation and interviews, questionnaires. In this study the analysis used is the validity test, the reliability test for normality and hypothesis testing to test the influence of the dependent and independent variables.

Based on the regression test results obtained ($Y = 73.4 + 0.06$) and t test results (37) with the level of sig. 0.01 (33.2) and the level of sig. (34.6). Significant importance incentives for work performance. This shows the changes that occur in incentives that will occur on work performance. This can indicate that an increase in incentives will increase work performance. Vice versa.

Keywords: Sales Incentives, Job Performance, Marketing