

## **ABSTRAK**

### **PENGARUH PEMBERIAN KOMISI DAN BONUS TERHADAP PRODUKTIVITAS SALES FORCE**

**Studi Kasus pada PT Cipta Karya Agung Abadi  
Jl Balecatur Km 7,4 Sleman Yogyakarta**

**Hendrika Kusmiati  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta**

Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Untuk mengetahui pengaruh pemberian Komisi terhadap produktivitas *sales force*, (2) Untuk mengetahui pengaruh pemberian Bonus terhadap produktivitas *sales force*, (3) Untuk mengetahui pengaruh pemberian Komisi dan Bonus secara bersamaan terhadap produktivitas *sales force*.

Penelitian dilakukan pada PT Cipta Karya Agung Abadi Sleman Yogyakarta dengan responden sebanyak 25 orang. Guna memperoleh data digunakan teknik pengumpulan data melalui (1) wawancara, (2) kuesioner pada *sales force*.

Hasil dari analisis data diketahui adanya pengaruh pemberian Komisi terhadap produktivitas *sales force* dengan persamaan regresi sederhana yaitu  $Y = 37,663 + 1,067X_1$  dan adanya pengaruh pemberian Bonus terhadap produktivitas *sales force* yang ditunjukkan dengan persamaan regresi sederhana yaitu  $Y = 45,908 + 0,775X_2$ . Disamping itu juga diketahui bahwa Komisi dan Bonus secara bersamaan mempengaruhi produktivitas *sales force* yang ditunjukkan dengan persamaan regresi berganda  $Y = 18,465 + 0,970X_1 + 0,624X_2$ .

## **ABSTRACT**

### **COMMISSION AND BONUS AWARDING INFLUENCE TOWARD SALES FORCE PRODUCTIVITY**

**Case Study of PT Cipta Karya Agung Abadi  
Jl Balecatur Km 7,4 Sleman Yogyakarta**

**Hendrika kusmiati  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta**

The objectives of these research are (1) To understand the influence of commission toward sales force productivity, (2) To understand the influence of bonus toward sales force productivity, (3) To understand the influence of Commission and Bonus simultaneously toward sales force productivity.

This research was conducted at PT Cipta Karya Agung Abadi Sleman Yogyakarta involving 25 respondents. In order to obtain data needed, researcher interviewed and distributed questioner to respondents.

The result of data analysis showed that there is an influence of Commission and Bonus partially toward sales force productivity. The regression equation for Commission influence is  $Y = 37,663 + 1,067X_1$ , while the regression equation for Bonus toward sales force productivity is  $Y = 45,908 + 0,775X_2$ . Commission and Bonus simultaneously influence sales force productivity which is shown by multiple regression equation of  $Y = 18,465 + 0,970X_1 + 0,624X_2$ .