

## **ABSTRAK**

### **ANALISA UPAH INSENTIF SEBAGAI PEMACU PRESTASI STUDI KASUS PADA PT ULAM TIBA HALIM SEMARANG**

**LIEM HUSEN  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
1999**

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui apakah upah insentif yang diberikan sudah efektif dan berpengaruh terhadap prestasi salesmen pada tahun 1996 dan tahun 1997. Penelitian ini dilakukan di PT Ulam Tiba Halim Semarang. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Untuk menjawab masalah pertama, yaitu apakah upah insentif yang diberikan PT Ulam Tiba Halim Semarang sudah efektif, langkah yang dilakukan yaitu dengan menentukan Dasar Rasio Efisiensi untuk tahun 1996 dan tahun 1997. Untuk menjawab masalah kedua, yaitu untuk mengetahui apakah upah insentif mempengaruhi prestasi salesmen, langkah yang dilakukan yaitu dengan menghitung nilai distribusi t dan menghitung nilai r atau koefisien korelasinya.

Berdasarkan hasil analisis, maka untuk masalah pertama dapat disimpulkan bahwa upah insentif yang diberikan oleh PT Ulam Tiba Halim sudah efektif. Hal ini dapat dilihat dari Dasar Rasio Efisiensi yang lebih dari 1 pada tahun 1996 dan kurang dari 1 pada tahun 1997. Untuk masalah kedua dapat disimpulkan bahwa upah insentif mempengaruhi prestasi (penjualan) salesmen. Hal ini dapat dibuktikan dengan distribusi nilai t analisis untuk tahun 1996 dan tahun 1997 masing-masing adalah (21,82) dan (25,62) lebih besar dari t tabel (2,228) dengan demikian hipotesis nol ditolak yang berarti bahwa ada hubungan positif antara upah insentif dengan prestasi penjualan salesman. Penghitungan tersebut diperkuat lagi dengan nilai r untuk tahun 1996 dan tahun 1997 masing-masing adalah 0,984 dan 0,993 yang mendekati 1, berarti bahwa ada hubungan yang kuat antara upah insentif dengan prestasi penjualan salesman.

## **ABSTRACT**

### **AN ANALISIS OF INCENTIVE WAGES AS ACHIEVEMENT MOTIVATOR A CASE STUDY AT PT ULAM TIBA HALIM SEMARANG**

LIEM HUSEN  
SANATA DHARMA UNIVERSITY  
YOGYAKARTA  
1999

The aim of this study was to find out whether the wage incentives given are effective and to find out whether they affect the achievement of salesmen in 1996 and 1997. This study was conducted at PT Ulam Tiba Halim Semarang. The ways of collecting data were interview, observation, and documentation.

To answer the first problem, i.e. to find out whether the wage incentives given by PT Ulam Tiba Halim are effective, the writer calculated the Efficiency Ratio for two years, 1996 and 1997. To answer the second problem, i.e. to find out whether the incentives affect the achievement of salesmen, the writer calculated the t value distribution and r value or the correlation co-efficient.

Based on the analysis, the answer of the first problem was that the incentives given by PT Ulam Tiba Halim are effective. This is seen from the Efficiency Ratio which is more than 1 for year 1996 and less than 1 for year 1997. The answer of the second problem was that the wage incentive did affect the selling achievement of salesmen. This is proved by the t value distribution over the year 1996 and 1997 namely (21.82) and (25.62) which is higher than t table (2.228). Therefore, zero hypothesis was rejected, meaning that there was a positive relationship between the wage incentive and the selling achievement of salesmen. This conclusion is supported by the r value for 1996 and 1997, namely 0.984 and 0.993 which are close to 1, meaning that there is a strong relationship between the wage incentives and the selling achievement of salesmen.