

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

HUBUNGAN ANTARA PERSEPSI TERHADAP INSENTIF DENGAN PRESTASI KERJA SALES PADA PT. MANDOM INDONESIA Tbk CABANG YOGYAKARTA

Linda Ratnasari

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara persepsi terhadap insentif dengan prestasi kerja yang dimiliki oleh sales dan SPG pada PT. Mandom Indonesia Tbk., Cabang Yogyakarta yaitu dengan melihat dari proses penafsiran, pemahaman, dan penarikan kesimpulan dari individu terhadap bentuk-bentuk insentif baik material maupun non material yang selama ini telah diberikan oleh perusahaan sebagai penghargaan atas hasil kerja mereka. Adapun yang diukur dalam persepsi terhadap insentif adalah insentif material yang berupa uang dan insentif non material yang berupa penempatan karyawan, pelatihan kerja, jaminan pekerjaan, kondisi kerja, rekreasi, dan jaminan kesehatan serta hasil prestasi yang dimiliki oleh karyawan yang bersangkutan. Hipotesis yang diajukan ada hubungan positif antara persepsi terhadap insentif dengan prestasi kerja karyawan. Subyek dalam penelitian ini adalah para sales dan karyawan pada PT Mandom Indonesia, Tbk kantor cabang Yogyakarta dengan masa kerja minimal 1 tahun, baik pria maupun wanita dan merupakan karyawan tetap. Proses pengambilan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode skala *Summated Rating Method* yang dibagikan kepada subyek, yaitu skala persepsi terhadap insentif; serta metode dokumentasi untuk mengetahui hasil prestasi kerja karyawan selama bekerja di perusahaan yang bersangkutan. Hasil Perhitungan uji reliabilitas menunjukkan bahwa koefisien reliabilitas pada uji coba alfa = 0,970. Koefisien reliabilitas tersebut dapat dianggap baik. Hasil perhitungan validitas item persepsi terhadap insentif menggunakan kriteria r tabel lebih kecil dari 0,381 dengan koefisien korelasi yang telah dikoreksi pada item-item yang dinyatakan valid dari 0,330 – 0,489. Hasil uji reliabilitas menunjukkan ada hubungan antara variabel bebas dan variabel tergantung karena $0,970 < 0,70$. Hasil uji menunjukkan bahwa korelasi adalah positif di lihat dari $\text{sog (1-tailed)} > 0,05$ yaitu 0,895 atau persepsi terhadap insentif ini memberikan sumbangan pengaruh terhadap prestasi kerja yang sangat besar.

Kata kunci : persepsi, insentif, prestasi kerja.

**RELATIONS BETWEEN THE PERCEPTION OF INCENTIVES TO
SALES Achievement**

**IN. Mandom INDONESIA Tbk
YOGYAKARTA BRANCH**

Linda Ratnasari

ABSTRACT

This study aims to determine the relationship between the perception of the incentive to work performance for sales and SPG at PT. Mandom Indonesia Tbk. Yogyakarta branch that is by looking at the process of interpreting, understanding, and drawing conclusions from the individual against other forms of incentives both material and non material has been provided by the company as a reward for their work. As measured in the perception of incentives is the incentive of material non-monetary and material incentives in the form of employee placement, job training, job security, working conditions, recreation and health insurance and the results of employees' performance are concerned. The hypothesis presented no positive relationship between perceptions of employee performance incentives. The subjects in this study are the sales and SPG of PT Mandom Indonesia Tbk Yogyakarta branch office employees with at least one year, both men and women are permanent employees. The retrieval of data in this study is to use the method Summated rating scale method which was distributed to the subjects, namely the scale of perception of incentives, as well as methods of documentation to find out the results of performance benefits account for work in the enterprises concerned. Calculation results of reliability test showed that the reliability coefficient $\alpha = 0.970$ test. Reliability coefficient can be considered good. Validity of the calculation result of perception of incentive items using criteria r table is smaller than the coefficient of 0.381 with a corrected kerelasi on items that were declared valid from 0.330 to 0.489. Reliability test results showed no correlation between independent variables and dependent variables because $0.970 < 0.70$. Test results show that the correlation is positive in view of the SOG (1-tailed) > 0.05 is 0.895, or perception of these incentives provide give an impact on work performance.

Keywords: perceptions, incentives, job performance.