Almufi Jurnal Sosial dan Humaniora (ASH)
Website: http://almufi.com/index.php/ASH
Email: almufi.ash@gmail.com

Pengaruh Insentif dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan Sales Marketing Dealer Viar pada Perusahaan Dagang PT Surya Mulia Bersama

INFO PENULIS

Thoriq Ishak Sri Fadillah
Universitas Panca Sakti Bekasi
Thoriqfadillah26@gmail.com

Adelina Suryati
Universitas Panca Sakti Bekasi
adelinasuryati@panca-sakti.ac.id

Boma Jonaldy Tanjung
Universitas Panca Sakti Bekasi
bomajonaldytanjung@gmail.com

INFO ARTIKEL

ISSN: 3046-8507
Vol. 2, No. 3, November 2025
http://almufi.com/index.php/ASH

© 2025 Almufi All rights reserved

Saran Penulisan Referensi:

Fadillah, T. I. S., Suryati, A., & Tanjung, B. J. (2025). Pengaruh Insentif dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan Sales Marketing Dealer Viar pada Perusahaan Dagang PT Surya Mulia Bersama. *Almufi Jurnal Sosial dan Humaniora, 2* (3), 472-476.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Insentif dan motivasi terhadap kinerja karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Metode penelitian yang digunakan metode kuantitatif asosiatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampel jenuh dengan jumlah sampel 40 karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Data yang digunakan adalah Analisis regresi linier berganda. Berdasarkan data hasil penelitian yang telah diperoleh, maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara insentif dan motivasi terhadap kinerja karyawan. Hasil analisis data menggunakan program SPSS versi 22 menunjukkan bahwa hasil penelitian uji hipotesis uji f (simultan) menunjukkan bahwa Insentif dan Motivasi secara bersama sama mempunyai pengaruh terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dari hasil yang diperoleh koefisien determinasi 0,817 menunjukkan bahwa insentif dan motivasi berpengaruh sebesar 81,7% terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama dan sisanya 18,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti..

Kata kunci: Kinerja Karyawan, Insentif, Motivasi

Abstract

This study aims to determine the influence of incentives and motivation on the performance of Viar dealer sales and marketing employees at PT Surya Mulia Bersama trading company. The research method used is associative quantitative method. The sampling technique used saturated sampling with a sample size of 40 Viar dealer sales and marketing employees at PT Surya Mulia Bersama trading company. The data used is multiple linear regression analysis. Based on the research data obtained, the researcher can conclude that there is a significant effect between incentives and motivation on employee performance. The results of data analysis using the SPSS version 22 program show that the results of the f test (simultaneous) hypothesis test indicate that incentives and motivation together have an effect on the performance of sales and marketing employees at Viar dealers at the trading company PT Surya Mulia Bersama. The results obtained show that the coefficient of determination of 0.817 indicates that incentives and motivation have an 81.7% effect on the performance of Viar dealer sales and marketing employees at the trading company PT Surya Mulia Bersama, with the remaining 18.3% being influenced by other variables not examined in this study.

Keywords: Employee Performance, Incentives, Motivation

A. Pendahuluan

Setiap perusahaan komersial, khususnya di industri otomotif, harus terus berinovasi untuk mempertahankan eksistensinya. Salah satu elemen penting dalam memenangkan persaingan adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya manusia secara efektif. Sumber daya manusia yang produktif dan berkinerja tinggi merupakan aset strategis yang mendukung keberlangsungan organisasi dalam jangka panjang.

Sumber daya manusia (SDM) memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan arah dan keberhasilan visi dan misi organisasi. Dari sisi manajerial, berfungsinya SDM secara optimal merupakan fondasi terpenting untuk mencapai tujuan organisasi. Apabila SDM tidak dikelola dengan baik, maka akan menyebabkan rendahnya produktivitas dan menurunnya kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan, yang pada akhirnya dapat menghambat pertumbuhan bisnis itu sendiri.

Kinerja karyawan merupakan suatu ukuran seberapa besar kontribusi individu terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Menurut Mangkunegara dalam (Silas et al., 2020) kinerja karyawan adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Dalam hal ini, kinerja tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan, tetapi juga oleh motivasi dan sistem penghargaan yang diberikan oleh perusahaan.

Dalam industri perdagangan otomotif, khususnya pada dealer kendaraan bermotor, aspek pemasaran menjadi sangat penting karena bersentuhan langsung dengan konsumen. Karyawan yang menjalankan peran sebagai tenaga penjualan dan pemasaran diharuskan memiliki keterampilan komunikasi yang kuat, pemahaman produk yang cukup, serta semangat juang tinggi untuk memenuhi target penjualan. Oleh sebab itu, perusahaan memerlukan tenaga kerja yang berkemampuan tinggi dan memiliki dedikasi kuat agar dapat bersaing di pasar yang kompetitif

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh perusahaan adalah upaya dalam mempertahankan serta meningkatkan kinerja karyawan, khususnya pada posisi sales marketing yang memiliki target kerja yang terukur dan spesifik. Dinamika lingkungan kerja, tekanan pencapaian target penjualan, serta tingginya ekspektasi dari manajemen merupakan faktor-faktor yang dapat memengaruhi performa kerja karyawan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan perlu menyediakan dukungan yang memadai melalui program pengembangan karyawan, menciptakan lingkungan kerja yang kondusif, serta menerapkan sistem penghargaan yang adil dan proporsional.

Insentif dan motivasi merupakan dua variabel penting yang dapat memengaruhi kinerja karyawan. Insentif adalah bentuk kompensasi tambahan yang diberikan kepada karyawan atas pencapaian tertentu, baik dalam bentuk finansial seperti bonus maupun non-finansial seperti penghargaan dan promosi. Insentif yang tepat sasaran dapat meningkatkan semangat kerja, loyalitas, dan produktivitas karyawan.

Motivasi, di sisi lain, merupakan suatu dorongan yang berasal dari dalam diri individu faktor internal maupun dari luar individu faktor eksternal yang memengaruhi arah, intensitas,

dan ketekunan seseorang dalam berperilaku atau bertindak untuk mencapai tujuan tertentu. Faktor internal dapat berupa kebutuhan, keinginan, harapan, minat, serta kepuasan pribadi, sementara faktor eksternal dapat berupa insentif, penghargaan, pengakuan, lingkungan kerja, dan gaya kepemimpinan. Kedua aspek motivasi ini memainkan peran penting dalam membentuk sikap dan etos kerja karyawan. Ketika individu memiliki motivasi yang kuat, baik secara intrinsik maupun ekstrinsik, maka akan tercipta dorongan yang lebih besar untuk bekerja secara optimal, menyelesaikan tugas dengan baik, dan berkontribusi secara positif terhadap pencapaian tujuan organisasi. Oleh karena itu, menciptakan suasana kerja yang kondusif dan mampu memelihara tingkat motivasi karyawan merupakan kunci dalam mendukung peningkatan performa kerja secara berkelanjutan.

Meskipun penerapan insentif dan motivasi telah menjadi strategi umum yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan kinerja karyawan, namun respons yang diberikan oleh setiap individu terhadap kedua aspek tersebut tidak selalu seragam. Variasi dalam kinerja karyawan dapat disebabkan oleh perbedaan latar belakang pribadi, sistem nilai yang dianut, kebutuhan individual, serta persepsi terhadap keadilan dan transparansi dalam sistem pemberian penghargaan. Faktor-faktor tersebut menunjukkan bahwa efektivitas insentif dan motivasi sangat dipengaruhi oleh karakteristik masing-masing karyawan, sehingga perlu adanya pendekatan yang lebih adaptif dan kontekstual dalam penerapannya.

PT Surya Mulia Bersama adalah salah satu perusahaan dagang yang bergerak di bidang otomotif dan menjadi dealer resmi kendaraan bermotor merek Viar. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan sangat bergantung pada kinerja karyawan sales marketing dalam memasarkan produk, menjalin komunikasi dengan calon konsumen, serta menjaga hubungan pasca-penjualan.

Perusahaan telah mengimplementasikan sistem insentif yang berbasis pada pencapaian target penjualan, serta secara rutin melaksanakan program-program peningkatan motivasi karyawan, seperti pelatihan, pemberian penghargaan, dan penguatan budaya kerja. Namun demikian, hasil observasi awal menunjukkan masih adanya ketimpangan dalam kinerja yang ditampilkan oleh karyawan pada bagian sales marketing. Meskipun seluruh karyawan memperoleh perlakuan yang relatif seragam terkait insentif dan motivasi, terdapat perbedaan yang signifikan dalam pencapaian target kerja. Sebagian karyawan mampu mencapai bahkan melampaui target yang ditetapkan oleh perusahaan secara konsisten, sementara sebagian lainnya mengalami kesulitan dalam memenuhi target tersebut. Kondisi ini mengindikasikan bahwa strategi pemberian insentif dan motivasi yang diterapkan belum sepenuhnya efektif atau belum mempertimbangkan perbedaan karakteristik individu secara optimal.

Ketidak sesuaian antara strategi yang diterapkan perusahaan dengan kebutuhan dan ekspektasi karyawan dapat menyebabkan berkurangnya semangat kerja, menurunnya produktivitas, bahkan dapat menimbulkan ketidakpuasan yang berdampak pada angka turnover yang tinggi. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk mengevaluasi sejauh mana pengaruh insentif dan motivasi terhadap kinerja karyawannya.

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji secara empiris hubungan antara insentif dan motivasi terhadap kinerja karyawan sales marketing pada PT Surya Mulia Bersama. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran faktual mengenai efektivitas program insentif dan motivasi yang telah dijalankan oleh perusahaan. Temuan dari penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan dalam penyusunan kebijakan manajemen SDM, khususnya dalam merancang strategi peningkatan kinerja karyawan di masa mendatang.

Dengan demikian, penelitian berjudul “Pengaruh Insentif dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan Sales Marketing Dealer Viar pada Perusahaan Dagang PT Surya Mulia Bersama”

B. Metodologi

Metode Penelitian sangat penting dalam sebuah penelitian, penentuan metode penelitian akan terkait dengan cara ilmiah yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data dan penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya.

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi linier berganda. Regresi linier berganda merupakan model persamaan yang menjelaskan hubungan satu variabel tak bebas/ response (Y) dengan dua atau lebih variabel bebas/ predictor (X1, X2,…Xn). Tujuan dari uji regresi linier berganda adalah untuk memprediksi nilai variable tak

bebas/ response (Y) apabila nilai-nilai variabel bebasnya/ predictor (X1, X2,..., Xn) diketahui. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan tiga variabel yaitu variabel X1 (insentif), X2 (motivasi) dan variabel Y (kinerja karyawan).

C. Hasil dan Pembahasan

1. Pengaruh Insentif terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama.

Berdasarkan hasil perhitungan pengaruh insentif terhadap kinerja karyawan diperoleh nilai koefisien regresi (a) 0,741. Pada taraf signifikan 0,05 dapat diketahui thitung 3,037 > ttabel 2,024 dengan nilai signifikansi 0,000 koefisien regresi mempunyai nilai positif dan signifikansi (p) < 0,05. Maka Ho ditolak dan Ha diterima karena thitung 3,037 > ttabel 2,024 jadi dapat disimpulkan ada pengaruh yang signifikan antara Insentif terhadap Kinerja Karyawan bagian sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dengan demikian semakin tinggi Insentif maka semakin tinggi Kinerja Karyawan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Riyadi & Rizky, 2024) yang menunjukkan bahwa insentif berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan, artinya semakin tinggi insentif yang diberikan maka semakin tinggi pula kinerja karyawan.

2. Pengaruh Motivasi terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama.

Berdasarkan hasil perhitungan pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan diperoleh nilai koefisien regresi (a) 0,845. Pada taraf signifikan 0,05 dapat diketahui thitung 3,312 > ttabel 2,024 dengan nilai signifikansi 0,000 koefisien regresi mempunyai nilai positif dan signifikansi (p) < 0,05. Maka Ho ditolak dan Ha diterima karena thitung 3,312 > ttabel 2,024 jadi dapat disimpulkan ada pengaruh yang signifikan antara Motivasi terhadap Kinerja Karyawan bagian sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dengan demikian semakin tinggi motivasi maka semakin tinggi Kinerja Karyawan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Nining et al., 2023) yang menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pegawai, di mana semakin tinggi motivasi kerja, semakin meningkat pula kinerja yang dihasilkan.

3. Pengaruh Secara Simultan Insentif dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama.

Berdasarkan hasil perhitungan dengan program SPSS Insentif dan Motivasi secara bersama sama mempunyai pengaruh terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dari hasil yang diperoleh koefisien determinasi 0,817 menunjukkan bahwa insentif dan motivasi berpengaruh sebesar 81,7% terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama dan sisanya 18,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Effendy & Fadhilah, 2020) yang menunjukkan bahwa insentif dan motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan, artinya semakin tinggi insentif yang diberikan dan semakin tinggi motivasi karyawan maka semakin tinggi pula kinerja

Berdasarkan hasil perhitungan dengan program SPSS Insentif dan Motivasi secara bersama sama mempunyai pengaruh terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dari hasil yang diperoleh koefisien determinasi 0,817 menunjukkan bahwa insentif dan motivasi berpengaruh sebesar 81,7% terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama dan sisanya 18,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

D. Kesimpulan

Hasil penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh insentif dan motivasi terhadap kinerja karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dari populasi sebanyak 40 orang dengan mengunakan sampel jenuh. Analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda.

Berdasarkan hasil penelitian uji hipotesis uji t (parsial) menunjukkan bahwa pengaruh insentif terhadap kinerja karyawan diperoleh nilai koefisien regresi (a) 0,741. Pada taraf signifikan 0,05 dapat diketahui thitung 3,037 > ttabel 2,024 dengan nilai signifikansi 0,000 koefisien regresi mempunyai nilai positif dan signifikansi (p) < 0,05. Maka Ho ditolak dan Ha diterima karena thitung 3,037 > ttabel 2,024 jadi dapat disimpulkan ada pengaruh yang signifikan antara Insentif terhadap Kinerja Karyawan bagian sales marketing dealer Viar pada

perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dengan demikian semakin tinggi Insentif maka semakin tinggi Kinerja Karyawan.

Berdasarkan hasil penelitian uji hipotesis uji t (parsial) menunjukkan bahwa pengaruh motivasi terhadap kinerja karyawan diperoleh nilai koefisien regresi (a) 0,845. Pada taraf signifikan 0,05 dapat diketahui thitung 3,312 > ttabel 2,024 dengan nilai signifikansi 0,000 koefisien regresi mempunyai nilai positif dan signifikansi (p) < 0,05. Maka Ho ditolak dan Ha diterima karena thitung 3,312 > ttabel 2,024 jadi dapat disimpulkan ada pengaruh yang signifikan antara Motivasi terhadap Kinerja Karyawan bagian sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dengan demikian semakin tinggi motivasi maka semakin tinggi Kinerja Karyawan.

Berdasarkan hasil penelitian uji hipotesis uji f (simultan) menunjukkan bahwa Insentif dan Motivasi secara bersama sama mempunyai pengaruh terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama. Dari hasil yang diperoleh koefisien determinasi 0,817 menunjukkan bahwa insentif dan motivasi berpengaruh sebesar 81,7% terhadap Kinerja Karyawan sales marketing dealer Viar pada perusahaan dagang PT Surya Mulia Bersama dan sisanya 18,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti**.**

E. Referensi

Agatha, M. K., Aulia, R. L., & Hwihanus. (2024). Analisis Pemberian Insentif Dalam Meningkatkan Motivasi Dan Kinerja Karyawan Studi Kasus Perusahaan Tour Travel PT. Menara Dunia Tour Travel Di Surabaya. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi, 2*(2), 318–331.

Dahmiri. (2015). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Kerja Pegawai Kantor Camat Kecamatan Limun Kabupaten Sarolangun. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan, 4*(2), 56–64. https://doi.org/10.22437/jmk.v4i2.3163

Effendy, A. A., & Fadhilah, A. (2020). Pengaruh Insentif Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Calibramed Jakarta Selatan. *Jimf (Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma), 1*(3), 85–96. https://doi.org/10.32493/frkm.v1i3.2551

Ginting, I. M., Bangun, T. A., Munthe, D. V, & Sihombing, S. (2019). Pengaruh Disiplin Dan Komunikasi Terhadap Kinerja Karyawan Di Pt Pln (Unit Induk Pembangunan Sumatera Bagian Utara). *Jurnal Manajemen, 5*, 35–42. http://ejournal.lmiimedan.net

Nining, A. S., Jaenab, J., & Wulandari, W. (2023). Pengaruh motivasi terhadap kinerja pegawai pada Dinas Komunikasi dan Informatika Kabupaten Bima. *Trending: Jurnal Manajemen dan Ekonomi*, *1*(4), 392-405.

Riyadi, S., & Rizky, F. Al. (2024). Pengaruh Insentif, Target Penjualan, dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Frontliner PT. Accentuates. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam, 5*(5), 3776–3795. https://doi.org/10.47467/elmal.v5i5.2073

Silas, B., Adolfina, & Lumintang, G. (2019). Pengaruh Motivasi, Pengembangan Karir, dan kompensasi finansial terhadap kinerja karyawan PT. Marga dwitaguna manado. *Jurnal EMBA, 7*(4), 4630–4638.

sugiyono. (2020). *Metode penelitian.*