

Adira Group melebarkan sayapnya untuk terjun ke bisnis persewaan mobil di bawah bendera Adira Rent (PT. Adira Sarana Armada). Adira Rental memberikan pelayanan yang meliputi penyewaan kendaraan berikut atau tanpa pengemudi untuk jangka waktu tertentu .

Insentif bonus *deal-transaction* diberikan berdasarkan jumlah nominal transaksi yang diperoleh seorang karyawan ketika memenuhi target minimum per bulan yang ditetapkan oleh perusahaan. Pemberian insentif berdasarkan transaksi ini diberikan untuk memotivasi setiap karyawan bagian penjualan agar mendapatkan konsumen lebih banyak lagi setiap bulannya. Insentif tersebut sebagai motivator dalam meningkatkan kinerja untuk mencapai kepuasan kerja karyawan di Adira Rent. Perhitungan insentif berdasarkan transaksi ini dilihat dari level karyawan tersebut, minimum target yang dicapai dan performa penjualan yang dilakukannya setiap bulan.

Karyawan yang bekerja di bawah sistem insentif finansial berarti prestasi kerja mereka menentukan, secara keseluruhan atau sebagian, penghasilan mereka. Tujuan sistem insentif pada hakikatnya adalah untuk meningkatkan kepuasan kerja karyawan dalam berupaya mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan menawarkan perangsang finansial melebihi upah dan gaji dasar.

Penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh persepsi karyawan tentang pemberian insentif berdasar transaksi terhadap kepuasan kerja karyawan bagian penjualan. Penelitian ini menggunakan metode penyebaran kuesioner yang mengamati secara seksama aspek-aspek tertentu yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Dalam penelitian ini untuk mengetahui pengaruh persepsi karyawan tentang pemberian insentif berdasar transaksi terhadap kepuasan kerja karyawan bagian penjualan digunakan rumus Pearson's Correlation.

Dari pengujian yang dilakukan dengan metode penyebaran kuesioner dan alat ukur adalah faktor-faktor kepuasan kerja dan persepsi karyawan tentang pemberian insentif. Pengujian dibantu oleh program SPSS 13.0 for Windows dengan uji regresi linier dan hasil F adalah 38,086.

Kesimpulannya adalah pengaruh persepsi karyawan tentang pemberian insentif berdasar transaksi memberikan kontribusi sebesar 57,6 % kepada kepuasan kerja karyawan bagian penjualan.

Kata kunci : *kepuasan kerja, insentif berdasarkan transaksi, persepsi karyawan, karyawan penjualan.*

ABSTRACT

Adira Group has spread their business on car rental under Adira Rent (PT. Adira Sarana Armada). Adira Rental gives a rental services with or without a driver at period of time.

Deal-transactioned incentive bonus has been given based on the nominal transaction that employees have got when they were achieved their montly minimum target. These bonus incentive is to give a motivation for the employee to get more and more consumers every month. The calculation of this bonus incentive is depend on the level of the employee, minimum monthly target and monthly sales performance.

For the employee whose worked under these incentive financial system is that their worked achievement determine some or all of their salary. The objective of this system is to improve motivation and work satisfaction of the employee, so they can achieve company's objective with offering financial incentive more than wage and base salary.

This research was carried out to examine the influence of employee's perception about the award of base on transaction incentive to employee of sales division's work satisfaction. This research use the spreading questionnaire method that observed thoroughly some particular aspects which were related to the subject.

This research use Pearson's Correlation formula to find out The influence of the employee's perception about the award of based on transaction incentive to employee of sales division's work satisfaction.

The data's collection methods is spreading questionnaire, and the measuring instrument are work satisfaction's factors and employee's perception about bonus incentive. The calculation of the data are using a SPSS 13.0 for Windows computer program with linear regression test and the result is $F = 38,086$

And the conclusion is the influence of the employee's perception about the award of based on transaction incentive give an contribution for about 57,6 % to employee of sales division's work satisfaction .

Keywords : work satisfaction, based on transaction incentive, employee perception, sales employee division