

DAFTAR ISI

	Halaman
JUDUL	ii
PENGESAHAN TUGAS AKHIR.....	iii
LEMBAR KEASLIAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI IMLIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
ABSTRAK BAHASA INGGRIS	vii
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Ruang Lingkup Bahasan	5
1.6 Sistematika Penulisan	5
II LANDASAN TEORI	8
2.1 Kompensasi	8
2.1.1 Definisi Kompensasi	8
2.1.2 Bentuk Kompensasi	8
2.2 Insentif	9
2.2.1 Definisi Insentif	9
2.3 Konsep Insentif	10
2.3.1 Pay For Performance	10
2.4 Kerangka Kerja	15
III METODOLOGI PENELITIAN	16
3.1 Jenis Penelitian	16
3.2 Metode Pengumpulan Data	16

3.3	Pengelolaan Analisis Data.....	20
IV	PROFIL PERUSAHAAN.....	21
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	21
4.1.1	Visi, Misi, Nilai dan Sasaran Perusahaan	21
4.1.2	Produk atau Jasa	21
4.1.3	Ruang Lingkup Bisnis	23
4.1.4	Struktur Organisasi	24
4.2	Praktik Manajemen Dan Proses Bisnis Sales	25
V	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	27
5.1	Praktek Insentif <i>Sales</i>	27
5.1.1	Komponen Upah <i>Sales</i>	27
5.1.2	Tugas dan Tanggung Jawab <i>Sales</i>	28
5.1.3	Key Performance Indicator (KPI) <i>Sales</i>	28
5.1.4	Rewards Dan Punishment Yang Diterima <i>Sales</i>	37
5.2	Analisis Permasalahan Yang Terjadi Dalam Pemberian Insentif <i>Sales</i>	38
5.3	Rancangan Perhitungan Insentif <i>sales</i>	40
VI	KESIMPULAN DAN SARAN	45
6.1	Kesimpulan	45
6.1	Saran	45
	DAFTAR PUSTAKA	47

ABSTRACT

SALES INCENTIVE PLAN PT WEBUY SOCIAL INDONESIA

This research aims to design a sales incentive calculation scheme for PT Webuy Social Indonesia because there is no Standard Operating Procedure (SOP) regarding the calculation and payment of sales incentives which makes sales feel confused regarding the process of calculating and paying incentives currently received. This research uses the Pay-For-Performance Plan remuneration concept derived from the book Gerhart, B., & Newman, J. M. (2020). Compensation. 13th Edition. McGraw-Hill Education. This research uses qualitative methods, carried out by collecting data consisting of primary and secondary data. The data processing method uses observation, literature and interviews with global human resource directors and sales supervisors which are conducted face to face and processed into transcripts. Data analysis processing starts from 15 May 2024, originating from company documents in the form of sales data and sales incentives for 1 year, taken from January 2023 – April 2024. The object of study is the sales of PT Webuy Social Indonesia. The benefit of research for PT Webuy Social Indonesia is that it can provide information for leaders in the process of calculating and providing sales incentives, which can be done accurately to know clearly how much each incentive is received by the sales team. The results obtained from the research are the Standard Operating Procedure (SOP) for sales incentive design which is equipped with a sales incentive calculation scheme. Assisting in the process of calculating and providing sales incentives which can be done easily, quickly and accurately to make it easier for company management to make decisions, so that sales incentive payments run more smoothly and are able to improve sales performance in achieving sales targets.

Keywords: Compensation, Human Resource Management, Incentives, Key Performance Indicators, Motivation, Standard Operating Procedures, Sales, Wages.

ABSTRAK

RANCANGAN INSENTIF SALES PT WEBUY SOCIAL INDONESIA

Penelitian ini bertujuan untuk merancang skema perhitungan insentif *sales* PT Webuy Social Indonesia karena belum adanya *Standard Operating Procedure (SOP)* terkait perhitungan dan pembayaran insentif *sales* yang membuat *sales* merasa kebingungan terkait proses perhitungan dan pembayaran insentif yang diterima saat ini. Penelitian ini Menggunakan konsep *remunerasi Pay-For-Performance Plan* berasal dari buku Gerhart, B., & Newman, J. M. (2020). *Compensation*. 13th Edition. McGraw-Hill Education. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dilakukan dengan cara pengumpulan data yang terdiri dari data primer dan sekunder. Metode pengolahan data menggunakan metode observasi, kepustakaan dan wawancara dengan *global human resource director* dan *supervisor sales* yang dilakukan secara tatap muka dan diolah menjadi transkrip. Pengolahan analisis data dimulai dari 15 May 2024, berasal dari dokumen perusahaan berupa data penjualan dan insentif *sales* selama 1 tahun, diambil dari Januari 2023 – April 2024. Yang menjadi objek studi adalah *sales* PT Webuy Social Indonesia. Manfaat penelitian untuk PT Webuy Social Indonesia adalah sebagai bahan informasi bagi pimpinan dalam proses perhitungan dan pemberian insentif *sales* dapat dilakukan secara akurat untuk mengetahui secara jelas berapa masing-masing perolehan insentif yang diterima tim *sales*. Hasil yang didapat dari penelitian adalah *Standard Operating Procedure (SOP)* rancangan insentif *sales* yang dilengkapi dengan skema perhitungan insentif *sales*. Membantu dalam proses perhitungan dan pemberian insentif *sales* yang dapat dilakukan dengan mudah, cepat dan akurat untuk memudahkan manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan, sehingga pembayaran insentif *sales* lebih lancar dan mampu meningkatkan kinerja para *sales* dalam mencapai target penjualan.

Kata kunci: Insentif, Indikator Kinerja Utama, Kompensasi, Manajemen Sumber Daya Manusia, Motivasi, Prosedur Operasional Standar, *Sales*, Upah.