

ABSTRAK

Fitria Nur, 2018. Pengaruh sistem pemberian *reward and punishment* terhadap kinerja sales pada PT. Suracojaya Abadi Motor di Pettarani Makassar. Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh Pembimbing I Hj. Naidah dan pembimbing II oleh Sri Andayaningsih.

Tujuan penelitian ini adalah untuk melakukan pengujian secara empiris terhadap pengaruh sistem pemberian *reward and punishment* terhadap kinerja sales.

Dan untuk mengetahui variabel manakah yang paling berpengaruh terhadap kinerja sales. Penelitian dilakukan dengan metode survei, dimana data diperoleh dengan penyebaran kuesioner pada 60 responden. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh sales pada PT. Suracojaya Abadi Motor di Pettarani Makassar. Metode pengambilan sampel yang digunakan yaitu stratified random sampling, data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda yang terdiri dari uji t.

Hasil pengujian hipotesis secara parsial membuktikan terdapat pengaruh antara *reward* terhadap kinerja sales. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai t hitung sebesar 2,402 dengan signifikan hasil sebesar 0,020 lebih besar dari 0,05. Dan Hasil pengujian hipotesis secara parsial membuktikan terdapat pengaruh antara *punishment* terhadap kinerja sales. Melalui hasil perhitungan yang telah dilakukan diperoleh nilai t hitung sebesar 2,210 dengan taraf signifikan hasil sebesar 0,031 lebih besar dari 0,05. Artinya bahwa ada pengaruh antara variabel *reward and punishment* terhadap kinerja sales pada PT. Suracojaya Abadi Motor di Pettarani Makassar.

Kata kunci : *Reward, Punishment, Kinerja sales*