

## ABSTRAK

Ada beberapa orang yang beranggapan bahwa bisnis properti merupakan bisnis yang menjanjikan untuk mengembangkan uang. Tentu saja, bisnis properti harus ditunjang dengan adanya para *marketing executive* atau agen. Agen atau *marketing executive* adalah salah satu penopang hidup dari sebuah agensi properti. Maju atau mundurnya suatu agensi properti ditentukan oleh kinerja dari para *marketing executive*-nya. Namun kadangkala, ada berbagai masalah yang dapat mempengaruhi motivasi kerja dari *marketing executive*. Karena hal itulah, peneliti mencoba menganalisis topik mengenai penerapan *result control* untuk meningkatkan motivasi kerja *marketing executive* yang ada pada agensi properti “X” Kertajaya. Peneliti berusaha untuk menganalisis masalah apa saja yang mempengaruhi motivasi kerja *marketing executive* dengan berpedoman pada teori *expectancy* dari Vroom. Hal ini dilakukan untuk dapat mengetahui pengendalian yang tepat yang bisa diterapkan, sehingga dapat meningkatkan motivasi kerja para *marketing executive*. Dengan demikian, agensi properti dapat terus maju dan bersaing dengan agensi properti lainnya.

Keyword: *result control*, motivasi kerja