

ABSTRAK

Suatu *control system* yang baik dapat menjadi salah satu faktor pendukung keberhasilan dalam pencapaian *goal congruence* suatu perusahaan. Kontrol yang ada digunakan untuk mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Pada sumber daya manusianya perusahaan pasti mengharapkan adanya kinerja yang baik. Dalam mencapainya salah satu alat pengendalian yang digunakan adalah melalui kompensasi, dimana hal ini akan berpengaruh terhadap timbulnya motivasi yang mempengaruhi kinerja dari karyawan.

Skripsi ini menjadikan *salesman* PT. Insan Jaya Gemilang sebagai objek penelitian. PT. Insan Jaya Gemilang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan sepeda motor merek Suzuki. Perusahaan ini sangat bergantung pada bagian penjualan dalam menjalankan usahanya. Dalam skripsi ini diungkapkan mengenai tingkat motivasi *salesman* bagian penjualan PT. Insan Jaya Gemilang yang pada akhirnya berdampak pada kinerja *salesman* dan tingkat penjualan, yang disebabkan oleh penerapan sistem kompensasi yang kurang tepat dan tidak berjalan efektif.

Agar sistem kompensasi yang ada dapat berjalan dengan efektif, PT. Insan Jaya Gemilang harus mengadakan perbaikan terhadap sistem kompensasi yang ada. PT. Insan Jaya Gemilang dapat memulainya dengan memperbaiki dan menambahkan kontrol-kontrol terutama dalam sistem penilaian kinerjanya agar nantinya dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat digunakan sebagai pedoman dalam memberikan kompensasi sebagai timbal balik pada *salesman*. Sehingga kompensasi yang diberikan dapat sesuai dengan jasa tiap *salesman*. Jika sistem kompensasi yang diterapkan sesuai dengan harapan *salesman*, maka kepuasan kerja *salesman* akan tercapai, motivasi meningkat, dan pada akhirnya akan berdampak pada kinerja yang mempengaruhi tingkat penjualan perusahaan.