

ABSTRAK

Sumber daya manusia merupakan aset terpenting dari perusahaan. Pengelolaan secara tepat akan dapat mendukung upaya perusahaan untuk mencapai tujuannya baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh sebab untuk menggerakkan sumber daya manusia berbagai kebijakan ditempuh, salah satunya adalah menggunakan sistem kompensasi berdasarkan orientasi pencapaian hasil atau yang sering disebut dengan insentif.

Penelitian ini di desain menjadi 2 bagian, yaitu melakukan uji perbandingan antara kinerja pada dua kebijakan insentif yang diterapkan oleh PT. Bank X, di Surabaya. Program tersebut adalah “Program Insentif I” yang berlaku tahun 2005 dan “Program Insentif II” yang berlaku tahun 2006. Selain itu penelitian ini juga di desain untuk mengukur kekuatan hubungan antara kebijakan insentif dengan kinerja. Sampel penelitian adalah tenaga pemasaran dana pihak ketiga dengan total sampel yang diambil sebanyak 30 orang. Teknik analisa menggunakan pendekatan *independent t test* dan korelasi *Pearson*.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kinerja baik menurut *account* maupun *amount* atas tabungan dan giro pada karyawan bagian pemasaran dana pihak ketiga PT. Bank X berbeda secara signifikan antara “Program Insentif I” tahun 2005 dan “Program Insentif II” tahun 2006. Dilihat dari pengukuran rata-rata kinerja karyawan bagian pemasaran dana pihak ketiga pada tahun 2006 ketika diberlakukan kebijakan “Program Insentif II” lebih baik dari “Program Insentif I” tahun 2005. Nilai *t* hitung pada *account* sebesar -4,623 dengan signifikansi 0,000. Sedangkan *t* hitung pada *amount* sebesar 4,425 dengan signifikansi 0,000.

Kebijakan insentif yang diberlakukan Bank X pada tahun 2005 maupun tahun 2006 terbukti berkorelasi positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan bagian pemasaran dana pihak ketiga baik menurut ukuran *account* maupun *amount* atas tabungan dan giro. Koefisien korelasi antara program insentif tahun 2005 didapatkan nilai *r* 0,961 terhadap *account* dan 0,886 terhadap *amount*. Sedangkan pada tahun 2006 didapatkan nilai *r* 0,988 terhadap *account* dan 0,951 untuk *amount*. Perbandingan korelasi antara dua program tersebut menunjukkan bahwa “Program Insentif II” pada tahun 2006 lebih kuat berpengaruh terhadap peningkatan kinerja karyawan bagian pemasaran dana pihak ketiga baik menurut *account* maupun *amount* atas tabungan dan giro.

Kata Kunci : Insentif, Kinerja, *Account*, *Amount*, Program Insentif I, Program Insentif II