

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merancang indikator kinerja *sales* dan sistem insentif yang efektif di PT. XYZ, sebuah perusahaan food and beverage di Jakarta, yang menghadapi tantangan kinerja penjualan yang belum optimal. Kondisi saat ini menunjukkan tingginya tingkat ketidaktercapaian target omzet bulanan oleh tim *sales*, dengan rata-rata pencapaian hanya 79% dari target pada tahun 2024. Hal ini mengakibatkan potensi kerugian *profit* mencapai lebih dari Rp 1,4 miliar per bulan atau Rp 17 miliar per tahun. Akar permasalahan yang diidentifikasi meliputi tidak adanya sanksi atau sistem insentif yang jelas bagi *sales*, kurangnya motivasi, serta sistem penilaian kinerja yang hanya didasarkan pada omzet bulanan (*One-Dimensional appraisal*) tanpa mempertimbangkan aspek proses kerja atau kriteria non-finansial lainnya.

Untuk mengatasi permasalahan ini, diusulkan perancangan indikator kinerja *sales* menggunakan metode *Management by Objective* (MBO), yang menekankan penetapan tujuan spesifik dan terukur melalui kolaborasi antara atasan dan karyawan. Indikator kinerja yang dirancang mencakup empat aspek: Omzet Penjualan, Jumlah Pelanggan Baru, Retensi Pelanggan, dan Kunjungan ke Klien, dengan bobot masing-masing 41.6%, 20.8%, 22.0%, dan 15.6%. Penentuan target untuk setiap indikator disesuaikan dengan pengalaman dan kemampuan individu *sales* serta data historis.

Selain itu, penelitian ini merancang sistem insentif berbasis *Traffic light System* (TLS) untuk meningkatkan motivasi *sales*. Kategori penilaian dibagi menjadi Hijau (capaian > 95%), Kuning (80% < capaian ≤ 95%), dan Merah (capaian < 80%). *Sales* dengan kategori Hijau akan menerima insentif 30% dari gaji pokok, kategori Kuning 20%, sedangkan kategori Merah akan dikenakan penalti 15% dari gaji pokok. Simulasi menunjukkan bahwa sistem ini mampu memberikan penghargaan yang adil dan mendorong *sales* untuk mencapai target, sekaligus memastikan akuntabilitas kinerja. Implementasi sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan kinerja *sales*, profitabilitas perusahaan, dan memperkuat posisi PT. XYZ di pasar JABODETABEK.

Kata Kunci: Indikator Kinerja, Sales, Management by Objective (MBO), Traffic light System, Sistem Insentif.