

ABSTRACT

Employee performance is one of the things that affect in business process of company. When employees have a decreasing performance, the company needs to quickly respond in the process of improvement. This problem occurs at PT. Tirta Varia Intipratama where there is a decrease in employee performance resulting in increased employee turnover.

This study aims to determine the effect of work motivation, training on employee performance. The population of this study is sales positions at PT. Tirta Varia Intipratama located in Jakarta. While for the determination of the sample used simple random to 81 respondents. The analytical method used is quantitative descriptive analysis with SEM with SmartPLS 3.0

The results of this study indicate that there is a significant influence between the motivation of sales performance, while for training on sales performance has a not significant influence. This means more motivation and encouragement given by the company to employees will improve the performance of its employees. From result of calculation by path analysis got influence of motivation and training to sales performance at PT. Tirta Varia Intipratama at 10.5%.

Keyword : motivation, training, employee performance

ABSTRAK

Kinerja karyawan adalah salah satu hal yang mempengaruhi dalam bisnis proses perusahaan. Namun ketika karyawan memiliki kinerja yang menurun maka perusahaan perlu cepat tanggap dalam proses perbaikannya. Masalah ini terjadi pada PT. Tirta Varia Intipratama dimana terjadi penurunan kinerja karyawan sehingga menyebabkan *turn over* karyawan meningkat.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh motivasi kerja, pelatihan terhadap kinerja karyawan. Populasi pada penelitian ini adalah karyawan dengan jabatan *sales* pada PT. Tirta Varia Intipratama yang berada di area Jakarta. Sedangkan untuk penentuan sampel digunakan random sederhana terhadap 81 responden. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif kuantitatif dengan analisis SEM menggunakan SmartPLS 3.0.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara motivasi terhadap kinerja *sales*, sedangkan untuk pelatihan terhadap kinerja *sales* memiliki pengaruh yang tidak signifikan. Ini berarti semakin banyak motivasi dan dorongan yang diberikan oleh perusahaan terhadap karyawan akan meningkatkan kinerja karyawannya. Dari hasil perhitungan dengan analisis jalur didapat pengaruh motivasi dan pelatihan terhadap kinerja *sales* pada PT. Tirta Varia Intipratama sebesar 10,5%.

Kata kunci : motivasi, pelatihan, kinerja karyawan