

ANALISIS KINERJA KARYAWAN DIVISI PEMASARAN PT NASMOCO JANTI YOGYAKARTA

Brelianti Sekartaji

Abstrak

Penelitian ini dilakukan di PT. Nasmoco Janti. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja karyawan menggunakan variabel kinerja karyawan mencakup indikator absensi, kejujuran dan tanggung jawab kerja pada divisi pemasaran atau *sales marketing* PT. Nasmoco Janti. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kuantitatif untuk mengidentifikasi masalah bagaimana kinerja karyawan *sales marketing* dalam mengikuti aturan perusahaan yang ada. Data yang digunakan adalah data primer yang dikumpulkan melalui kuesioner dan diisi oleh *supervisor* pada setiap tim *sales marketing*. Analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis uji validitas, uji reliabilitas dan uji *arithmatic mean*. Dalam melakukan penelitian ini sampel yang digunakan sebanyak 30 responden. Setelah data diperoleh kemudian akan diuji dan dilakukan perhitungan menggunakan aplikasi *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). Berdasarkan uji validitas yang dilakukan pada penelitian ini dinyatakan valid. Pada uji reliabilitas pada penelitian ini dinyatakan reliabel. Dan berdasarkan uji *arithmatic mean* yang dilakukan pada penelitian ini dengan memperoleh nilai rata-rata seluruh indikator yaitu sebesar 4.66 yang artinya nilai rata-rata tersebut menunjukkan kategori “Sangat Setuju”. Hasil dari penelitian untuk membantu perusahaan dalam mendapatkan ukuran tentang sejauh mana pencapaian dan keberhasilan yang sudah dicapai oleh perusahaan tersebut untuk memperbaiki kesalahan pada perkembangan perusahaan ke arah yang lebih baik lagi.

Kata Kunci : *Kinerja Karyawan*



26/12/22

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Brelianti Sekartaji". To its right, the date "26/12/22" is written vertically.

**PERFORMANCE ANALYSIS OF EMPLOYEES IN THE MARKETING
DIVISION OF PT. NASMOCO JANTI YOGYAKARTA**

Brelianti Sekartaji

Abstract

This research was conducted at PT. Nasmoco Janti. This study aims to determine employee performance using employee performance variables including indicators of attendance, honesty and work responsibility in the marketing or sales marketing division of PT. Nasmoco Janti. The method used in this study is a quantitative method to identify problems with how sales marketing employees perform in following existing company rules. The data used is primary data collected through questionnaires and filled in by supervisors on each marketing sales team. The analysis in this study uses validity test analysis, reliability test and arithmetic mean test. In conducting this research, the sample used was 30 respondents. After the data is obtained, it will be tested and calculated using the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) application. Based on the validity test conducted in this study, it was declared valid. In the reliability test in this study it was declared reliable. And based on the arithmetic mean test conducted in this study by obtaining an average value of all indicators that is equal to 4.66, which means that the average value indicates the category "Strongly Agree". The results of this research are to assist companies in getting a measure of the extent to which the achievements and successes have been achieved by these companies to correct mistakes in the company's development in a better direction.

Keywords : Employee Performance

