

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah : 1.Untuk mengetahui pengaruh kepemimpinan terhadap prestasi kerja karyawan PT. Babarafi Indonesia Surabaya pada divisi penjualan. 2.Untuk mengetahui pengaruh pelatihan kerja terhadap prestasi kerja karyawan PT.Babarafi Indonesia Surabaya pada divisi penjualan.3.Untuk mengetahui pengaruh *reward* terhadap prestasi kerja karyawan PT.Babarafi Indonesia Surabaya pada divisi penjualan.4.Untuk mengetahui pengaruh kepemimpinan, pelatihan kerja dan *reward* terhadap prestasi kerja karyawan PT. Babarafi Indonesia Surabaya pada divisi penjualan.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif Sampel pada penelitian ini adalah karyawan bagian divisi penjualan yang bekerja di perusahaan PT.Babarafi Indonesia di wilayah Surabaya dengan populasi 50 karyawan. Alat pengumpulan data dengan menggunakan kuisisioner, metode penyusunan skala menggunakan skala likert. Teknik sampling yang digunakan adalah sampling non probability. Alat uji yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan software spss 26.

Berdasarkan hasil analisis didapatkan bahwa kepemimpinan, pelatihan kerja dan *reward* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap prestasi kerja karyawan divisi penjualan, ditunjukkan oleh nilai $F_{hitung} 24.109 > F_{tabel} 2,80$ dengan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil uji T variabel kepemimpinan bernilai $t_{hitung} 3,082 > t_{tabel} 2,011$, variabel Pelatihan kerja bernilai $t_{hitung} 2,772 > 2,011$ dan variabel *reward* bernilai $t_{hitung} 4,759 > 2,011$. Yang artinya variabel Kepemimpinan, Pelatihan kerja dan *Reward* mempengaruhi prestasi kerja secara parsial. Dan pada penelitian ini ternyata variabel *Reward* yang paling mempengaruhi prestasi kerja karyawan.

Kata Kunci : Kepemimpinan, Pelatihan Kerja, *Reward*, dan Prestasi kerja

ABSTRACT

The objectives of this study are: 1. To determine the influence of leadership on the work achievement of employees of PT.Babarafi Indonesia Surabaya in the sales division. 2. To determine the effect of job training on the work achievement of employees of PT.Babarafi Indonesia Surabaya in the sales division. 3.To determine the effect of reward on the work achievement of employees of PT Babarafi Indonesia Surabaya in the sales division. 4 To determine the effect of leadership, job training and rewards on the work achievement of employees of PT. Babarafi Indonesia Surabaya in the sales division.

This research was conducted using a quantitative method. The sample in this study were employees of the sales division who worked at PT. Babarafi Indonesia in the Surabaya area with a population of 50 employees. Data collection tools using a questionnaire, the method of composing a scale using a Likert scale. The sampling technique used is non probability sampling. The test instrument used is multiple linear regression analysis with SPSS 26 software.

Based on the results of the analysis, it was found that leadership, job training and reward simultaneously had a significant effect on the work Achievement of employees in the sales division, as indicated by the value of Fcount $24.109 > F_{table} 2.80$ with a significant level of $0.000 < 0.05$. The results of the T test of the leadership variable have the value of t count $3.082 > t_{thickness} 2.011$, the variable of work training has the value of t count $2.772 > 2.011$ and the variable reward has the value of t count $4.759 > 2.011$. Which means that the variables of leadership, job training and rewards partially affect job performance. And in this study, it turns out that the reward variable has the most influence on employee performance.

Keywords: Leadership, Job Training, Rewards, and work Achievement