

ABSTRAK

Ratih Kartika (2019011115)

EFEKTIVITAS STRATEGI PEMBERIAN INSENTIF TELE SALES OFFICER UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN PADA PT VALBURY ASIA FUTURES

Aktivitas Kerja Profesi (KP) merupakan suatu mata kuliah yang bertujuan untuk membuat calon tenaga kerja profesional, meningkatkan wawasan pengetahuan serta pengalaman. Semakin banyak strategi pemasaran yang bisa dilakukan oleh instansi, maka semakin besar juga peluang perusahaan dalam memperoleh keunggulan kompetitif untuk mencapai visi perusahaan. Berbagai cara yang dilakukan oleh perusahaan diharapkan karyawan tetap bisa berkomitmen kepada perusahaan, perusahaan harus tetap dapat memberikan kepuasan tenaga kerja karyawan. Dengan selalu berusaha memenuhi kebutuhan karyawan baik secara finansial maupun *non* finansial terdapat banyak fasilitas yang mendukung. Salah satunya dengan pemberian insentif. Pemberian insentif merupakan pendorong yang bisa memotivasi karyawan untuk memberikan kinerja yang maksimal dan efisien. Strategi pemberian insentif ini bertujuan meningkatkan penjualan pada PT Valbury Asia Futures. Kebijakan pemberian insentif kepada *Tele Sales Officer* (TSO) pada PT Valbury Asia Futures terbilang efektif untuk meningkatkan penjualan *Divisi Online* pada PT Valbury Asia Futures.

Kata kunci: Insentif, Peningkatan Penjualan, Investasi, Produk Berjangka.