

PENGARUH KOMISI TERHADAP KINERJA MARKETING FREELANCE MENGUNAKAN REGRESI LINIER

Ardie Halim Wijaya¹, Wiyono², Amin Suyitno³, Ando⁴
¹²³⁴Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Buddhi Dharma
Jalan Imam Bonjol No. 41, Tangerang, Indonesia
Email: ardie.h@buddhidharma.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh komisi terhadap kinerja marketing freelance dan merancang sistem informasi perhitungan komisi pada perusahaan broker properti. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif-aplikatif dengan metode regresi linier berganda. Variabel bebas meliputi komisi, gaya kepemimpinan, lingkungan kerja, dan kerja sama, sedangkan variabel terikat adalah kinerja marketing freelance. Data diperoleh melalui angket berbasis skala Likert, observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Hasil model menunjukkan R Square sebesar 0,506 dan Adjusted R Square sebesar 0,111. Uji ANOVA menghasilkan signifikansi 0,388 sehingga pengaruh simultan variabel bebas belum signifikan pada taraf 0,05. Namun, komisi dan kerja sama menunjukkan arah pengaruh positif terhadap kinerja. Dari sisi sistem informasi, penelitian menghasilkan rancangan modul login, master agent, master properti, transaksi penjualan, transaksi penyewaan, hitung komisi, slip komisi, dan laporan komisi. Hasil penelitian menegaskan bahwa pengelolaan komisi tidak cukup hanya berbasis nominal, tetapi perlu didukung transparansi formula, ketepatan pembayaran, dan sistem informasi yang terdokumentasi.

Abstract

This study aims to analyze the effect of commission on freelance marketing performance and to design an information system for commission calculation in a property brokerage company. The study applies a quantitative-applied approach using multiple linear regression. The independent variables include commission, leadership style, work environment, and teamwork, while the dependent variable is freelance marketing performance. Data were collected through Likert-scale questionnaires, observation, interviews, documentation, and literature study. The regression model produced an R Square of 0.506 and an Adjusted R Square of 0.111. The ANOVA significance value was 0.388, indicating that the simultaneous effect of the independent variables was not significant at the 0.05 level. However, commission and teamwork showed positive directions of influence on performance. The system design includes login, agent master data, property master data, sales transactions, rental transactions, commission calculation, commission slips, and commission reporting. The findings indicate that commission management should not rely only on nominal incentives, but also on transparent formulas, timely payment, and documented information-system support.

Kata Kunci

komisi; kinerja marketing freelance; regresi linier berganda; sistem informasi; broker properti

Latar Belakang

Bisnis properti merupakan sektor jasa yang sangat bergantung pada kemampuan tenaga pemasaran dalam membangun relasi, menemukan prospek, menyampaikan informasi produk, melakukan negosiasi, dan menyelesaikan transaksi. Dalam model broker properti,

marketing freelance berperan sebagai penghubung antara pemilik properti, pengembang, dan calon konsumen. Kinerja marketing freelance menjadi faktor penting karena keberhasilan transaksi sangat ditentukan oleh kemampuan individu dalam mengelola prospek dan menjaga kepercayaan calon pembeli. Karakter pekerjaan marketing freelance berbeda dengan karyawan tetap karena pola kerja lebih fleksibel dan pendapatan umumnya sangat dipengaruhi oleh keberhasilan transaksi. Dalam kondisi tersebut, komisi penjualan menjadi bentuk kompensasi utama. Komisi bukan hanya instrumen pembayaran, tetapi juga insentif yang dapat mendorong motivasi, memperkuat orientasi target, dan menghubungkan usaha kerja dengan imbalan finansial. Literatur manajemen sumber daya manusia menekankan bahwa sistem penghargaan yang jelas, adil, dan berbasis hasil dapat memperkuat perilaku kerja yang diharapkan organisasi [1,3,19].

Permasalahan yang sering terjadi dalam perusahaan broker properti adalah pencatatan transaksi dan perhitungan komisi yang masih dilakukan secara manual atau menggunakan lembar kerja sederhana. Cara tersebut dapat menimbulkan keterlambatan perhitungan, kesalahan input, duplikasi data, dan kesulitan menelusuri riwayat transaksi. Padahal, perhitungan komisi membutuhkan data yang akurat, seperti nilai transaksi, jenis transaksi, persentase komisi, identitas marketing, serta periode pembayaran. Sistem informasi dibutuhkan agar data transaksi dan komisi dapat tersimpan secara terpusat, cepat dicari, dan mudah dilaporkan [7,17,18].

Di sisi lain, perusahaan perlu memahami sejauh mana komisi berhubungan dengan kinerja marketing freelance. Kinerja tenaga pemasaran tidak hanya dipengaruhi oleh komisi, tetapi juga dapat dipengaruhi gaya kepemimpinan, lingkungan kerja, kerja sama, pengalaman, kemampuan komunikasi, dan dukungan organisasi. Oleh sebab itu, analisis kuantitatif diperlukan agar kebijakan komisi tidak hanya didasarkan pada asumsi, tetapi pada hasil pengujian data. Regresi linier berganda relevan digunakan karena mampu menguji kontribusi beberapa variabel bebas terhadap satu variabel terikat [4-5,16].

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini diarahkan untuk menganalisis pengaruh komisi terhadap kinerja marketing freelance menggunakan regresi linier berganda serta merancang sistem informasi perhitungan komisi. Penggabungan analisis statistik dan rancangan sistem informasi diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi perusahaan broker properti dalam meningkatkan transparansi kompensasi, mempercepat administrasi, dan memperkuat pengambilan keputusan manajerial.

Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif-aplikatif. Pendekatan kuantitatif digunakan untuk menguji pengaruh komisi, gaya kepemimpinan, kondisi lingkungan kerja, dan kerja sama terhadap kinerja marketing freelance. Pendekatan aplikatif digunakan karena penelitian juga menghasilkan rancangan sistem informasi perhitungan komisi sebagai solusi terhadap masalah operasional.

Populasi penelitian adalah marketing freelance yang terlibat dalam aktivitas pemasaran properti pada objek penelitian. Sampel dapat menggunakan sampling jenuh apabila jumlah marketing freelance relatif terbatas. Responden dipilih dengan kriteria memahami mekanisme komisi, pernah mengikuti proses transaksi atau prospek penjualan, dan bersedia mengisi angket. Instrumen penelitian menggunakan skala Likert 1 sampai 5, yaitu sangat tidak setuju sampai sangat setuju.

Variabel terikat dalam penelitian ini adalah kinerja marketing freelance (Y), sedangkan variabel bebas meliputi komisi (X1), gaya kepemimpinan (X2), kondisi lingkungan kerja (X3), dan kerja sama (X4). Persamaan regresi yang digunakan adalah $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$. Analisis data dilakukan melalui tabulasi angket, uji validitas, uji

reliabilitas, uji normalitas, analisis regresi linier berganda, uji simultan, uji parsial, dan interpretasi hasil.

Rancangan sistem informasi dibuat untuk menyelesaikan masalah keterlambatan dan ketidakakuratan perhitungan komisi. Sistem diusulkan memiliki modul login, master agent, master properti, transaksi penjualan, transaksi penyewaan, hitung komisi, slip komisi, dan laporan komisi. Rancangan ini mengikuti prinsip pengembangan perangkat lunak yang menekankan analisis kebutuhan, desain, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan [12,15].

Tabel 1. Operasionalisasi Variabel Penelitian

Variabel	Indikator	Contoh Pernyataan
Kinerja marketing freelance (Y)	Target, prospek, penyelesaian transaksi, konsistensi kerja	Saya mampu mencapai target pemasaran yang ditetapkan.
Komisi (X1)	Kejelasan perhitungan, ketepatan pembayaran, besaran komisi, motivasi	Komisi yang diberikan mendorong saya meningkatkan penjualan.
Gaya kepemimpinan (X2)	Arahan, dukungan, komunikasi, keputusan	Pimpinan memberikan arahan yang jelas dalam bekerja.
Lingkungan kerja (X3)	Fasilitas, kenyamanan, informasi, suasana kerja	Lingkungan kerja mendukung saya mencari calon pembeli.
Kerja sama (X4)	Koordinasi, dukungan, komunikasi tim, berbagi informasi	Saya dapat bekerja sama dengan rekan marketing lain.

Tabel 2. Rancangan Modul Sistem Informasi Komisi

Modul	Fungsi	Output
Login	Mengatur hak akses pengguna	Dashboard pengguna
Master Agent	Menyimpan data marketing freelance	Daftar agent
Master Properti	Menyimpan data properti yang dipasarkan	Daftar properti
Transaksi Penjualan	Mencatat transaksi jual properti	Data penjualan
Transaksi Penyewaan	Mencatat transaksi sewa properti	Data penyewaan
Hitung Komisi	Menghitung komisi berdasarkan transaksi	Nilai komisi
Laporan Komisi	Menyajikan rekap komisi periodik	Laporan dan slip komisi

Hasil

Hasil penelitian disusun berdasarkan dua keluaran utama, yaitu hasil analisis regresi linier berganda dan rancangan sistem informasi perhitungan komisi. Data penelitian berasal dari angket yang mengukur kinerja marketing freelance, komisi, gaya kepemimpinan, kondisi lingkungan kerja, dan kerja sama. Setiap variabel dihitung dari beberapa butir pernyataan dan diolah untuk memperoleh skor total.

Hasil model summary menunjukkan nilai R Square sebesar 0,506 dan Adjusted R Square sebesar 0,111. Nilai R Square menunjukkan bahwa model memiliki kemampuan menjelaskan sebagian variasi kinerja marketing freelance. Namun, Adjusted R Square yang lebih rendah mengindikasikan bahwa kontribusi terkoreksi dari variabel bebas masih terbatas dan terdapat faktor lain di luar model yang perlu dipertimbangkan.

Hasil ANOVA menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,388. Dengan taraf signifikansi 0,05, nilai tersebut menunjukkan bahwa komisi, gaya kepemimpinan, lingkungan kerja, dan kerja sama secara simultan belum berpengaruh signifikan terhadap kinerja. Meskipun demikian,

hasil interpretasi individual menunjukkan bahwa komisi dan kerja sama memiliki arah pengaruh positif terhadap kinerja marketing freelance.

Dari sisi sistem informasi, hasil penelitian menunjukkan adanya kebutuhan aplikasi perhitungan komisi yang dapat mengelola data agent, data properti, data transaksi penjualan, data penyewaan, hasil perhitungan komisi, slip komisi, dan laporan periodik. Sistem ini dimaksudkan untuk mengurangi keterlambatan perhitungan, meminimalkan kesalahan manual, dan menyediakan data yang dapat ditelusuri kembali oleh manajemen.

Tabel 3. Ringkasan Hasil Statistik Utama

Komponen	Nilai/Temuan	Interpretasi
R Square	0,506	Sekitar 50,6% variasi kinerja dapat dijelaskan oleh model.
Adjusted R Square	0,111	Pengaruh terkoreksi lebih rendah sehingga masih ada faktor lain yang perlu dipertimbangkan.
Sig. ANOVA	0,388	Model simultan belum signifikan pada taraf 0,05.
F hitung	1,281	Nilai F menunjukkan kekuatan model simultan masih terbatas.
Arah pengaruh	Komisi dan kerja sama positif	Kedua variabel memiliki kecenderungan hubungan searah dengan kinerja.

Tabel 4. Interpretasi Variabel Penelitian

Variabel	Arah Pengaruh	Makna Manajerial
Komisi	Positif	Semakin baik persepsi terhadap komisi, semakin besar kecenderungan peningkatan kinerja marketing.
Gaya kepemimpinan	Negatif	Perlu dikaji ulang karena marketing freelance lebih banyak bekerja di luar kantor.
Lingkungan kerja	Negatif	Pengaruh langsung dapat rendah karena aktivitas kerja tidak sepenuhnya bergantung pada kantor.
Kerja sama	Positif	Koordinasi antar marketing membantu pertukaran informasi prospek dan penyelesaian transaksi.

Pembahasan

Hasil analisis menunjukkan bahwa komisi memiliki posisi penting dalam memengaruhi kinerja marketing freelance. Temuan ini logis karena marketing freelance bekerja dengan orientasi hasil dan tidak selalu memperoleh pendapatan tetap. Komisi memberikan hubungan langsung antara usaha pemasaran dan imbalan finansial yang diterima. Oleh karena itu, kejelasan persentase, ketepatan pembayaran, dan keterbukaan perhitungan menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan tenaga pemasaran.

Meskipun demikian, hasil simultan yang belum signifikan menunjukkan bahwa model kinerja marketing freelance belum dapat dijelaskan secara penuh hanya dengan empat variabel yang digunakan. Kinerja marketing juga dapat dipengaruhi pengalaman menjual, kualitas jaringan sosial, kemampuan negosiasi, reputasi broker, promosi digital, kondisi pasar properti, dan karakteristik produk. Dengan demikian, hasil regresi perlu ditafsirkan sebagai indikasi awal, bukan sebagai kesimpulan final yang berlaku umum.

Kerja sama yang memiliki arah pengaruh positif menunjukkan bahwa marketing freelance tetap membutuhkan koordinasi sosial dalam bekerja. Walaupun pola kerja cenderung individual, pertukaran informasi prospek, pembelajaran strategi penawaran, dan dukungan internal dapat membantu penyelesaian transaksi. Hal ini menegaskan bahwa sistem komisi perlu didukung oleh lingkungan kerja kolaboratif, bukan hanya insentif individual.

Dari sudut pandang sistem informasi, rancangan aplikasi komisi menjadi solusi operasional yang relevan. Ketika komisi dihitung secara manual, marketing dapat mengalami ketidakpastian mengenai waktu dan jumlah pembayaran. Sistem informasi dapat menyediakan proses perhitungan otomatis, penyimpanan transaksi, slip komisi, dan laporan periodik. Dengan demikian, komisi tidak hanya menjadi variabel kompensasi, tetapi juga objek tata kelola data yang membutuhkan transparansi dan akuntabilitas.

Keterbatasan penelitian terletak pada jumlah responden yang relatif terbatas dan penggunaan data persepsi melalui angket. Penelitian lanjutan perlu menambahkan data objektif seperti jumlah transaksi, nilai penjualan, lama bekerja, frekuensi prospek, dan jenis properti yang dipasarkan. Selain itu, rancangan sistem masih berada pada tingkat konseptual sehingga perlu dikembangkan menjadi aplikasi berbasis web atau mobile dan diuji menggunakan data transaksi nyata.

Tabel 5. Entitas Utama Sistem Informasi Komisi

Entitas	Atribut Utama	Fungsi
Agent	id_agent, nama, kontak, status	Menyimpan data marketing freelance.
Properti	id_properti, nama_properti, lokasi, harga, jenis	Menyimpan data properti yang dipasarkan.
Penjualan	id_jual, id_agent, id_properti, nilai_transaksi, tanggal	Mencatat transaksi penjualan properti.
Penyewaan	id_sewa, id_agent, id_properti, nilai_sewa, periode	Mencatat transaksi sewa properti.
Komisi	id_komisi, id_transaksi, persentase, nominal, status_bayar	Menghitung dan menyimpan komisi.
Laporan	periode, agent, total_transaksi, total_komisi	Menyajikan laporan komisi periodik.

Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa komisi merupakan faktor penting yang berhubungan dengan kinerja marketing freelance pada perusahaan broker properti. Hasil analisis menunjukkan bahwa komisi dan kerja sama memiliki arah pengaruh positif terhadap kinerja, sedangkan pengaruh simultan seluruh variabel dalam model belum signifikan pada taraf 0,05. Nilai R Square sebesar 0,506 menunjukkan bahwa model mampu menjelaskan sebagian variasi kinerja, tetapi masih terdapat faktor lain di luar model yang perlu dianalisis.

Proses perhitungan komisi secara manual perlu diperbaiki melalui sistem informasi agar data transaksi dan komisi lebih akurat, cepat, transparan, dan terdokumentasi. Rancangan sistem informasi komisi dapat membantu broker owner menyimpan data agent, properti, transaksi, menghitung komisi otomatis, mencetak slip komisi, serta membuat laporan periodik. Keputusan manajerial terkait pemberian komisi sebaiknya tidak hanya mempertimbangkan nominal komisi, tetapi juga transparansi formula, ketepatan pembayaran, dan kemudahan akses laporan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Universitas Buddhi Dharma dan Fakultas Sains dan Teknologi atas dukungan akademik dan fasilitas yang diberikan dalam pelaksanaan penelitian ini.

Referensi :

- [1] Armstrong M, Taylor S. Armstrong's handbook of human resource management practice. 15th ed. Kogan Page; 2020.

- [2] Atmoko EH. Program Akuntansi Beserta Manajemen Aset Menggunakan VB & SQL Server. Jakarta: Elex Media Komputindo; 2013.
- [3] Dessler G. Human resource management. 16th ed. Pearson; 2020.
- [4] Field A. Discovering statistics using IBM SPSS Statistics. 5th ed. SAGE Publications; 2018.
- [5] Hair JF, Black WC, Babin BJ, Anderson RE. Multivariate data analysis. 8th ed. Cengage Learning; 2022.
- [6] Harlie M. Pengaruh disiplin kerja, motivasi dan pengembangan karier terhadap kinerja pegawai negeri sipil pada Pemerintah Kabupaten Tabalong di Tanjung Kalimantan Selatan. *Jurnal Aplikasi Manajemen*. 2011:860.
- [7] Hidayat D. Definisi sistem. *Jurnal Cyber Raharja*. 2010:15.
- [8] Laudon KC, Laudon JP. Management information systems: Managing the digital firm. 16th ed. Pearson; 2020.
- [9] Miswar. Analisa komitmen pemimpin perusahaan konstruksi di Kota Lhokseumawe menggunakan metode regresi linier berganda. *Jurnal Portal*. 2012:39.
- [10] Mustakini JH. Analisis dan Desain Sistem Informasi. Edisi III. Yogyakarta: Andi; 2010.
- [11] Nurcahyo A. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja karyawan pada PT Quadra Mitra Perkasa Balikpapan. *Jurnal Eksis*. 2011:1972.
- [12] Pressman RS, Maxim BR. Software engineering: A practitioner's approach. 9th ed. McGraw-Hill; 2020.
- [13] Quadratullah MF. Statistika Terapan: Teori, Contoh Kasus, dan Aplikasi dengan SPSS 24. Yogyakarta: Penerbit Andi; 2013.
- [14] Robbins SP, Judge TA. Organizational behavior. 19th ed. Pearson; 2022.
- [15] Sommerville I. Software engineering. 10th ed. Pearson; 2016.
- [16] Sugiyono. Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta; 2019.
- [17] Sutabri T. Konsep sistem informasi. Andi; 2012.
- [18] Yakub. Pengantar sistem informasi. Graha Ilmu; 2012.
- [19] Zainal VR, Ramly M, Mutis T, Arafah W. Manajemen sumber daya manusia untuk perusahaan. Rajawali Pers; 2015.