

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan mempunyai peranan yang besar sebagai sarana penunjang pembangunan. Kemajuan-kemajuan dalam bidang teknologi dan ilmu pengetahuan tersebut telah membuat dunia memasuki era baru yang disebut era globalisasi, dimana setiap Negara, setiap perusahaan harus siap bersaing dengan perusahaan lain. Oleh karena itu, perusahaan dapat bergerak secara dinamis dan efisien untuk dapat menyesuaikan diri dengan kondisi tersebut.

Untuk mencapai tujuan organisasi, maka orang-orang yang bertanggung jawab terhadap organisasi tersebut harus menerapkan suatu ilmu yang disebut dengan manajemen. Perusahaan merupakan salah satu bentuk implementasi dari organisasi. Maka keputusan yang memprakarsai pembuatan rencana adalah pernyataan dari tujuan yang menyeluruh, sasaran khusus, strategi dasar, dan alasan perencanaan.

Dalam hal ini perusahaan perlu mengetahui adanya motivasi karyawan, yaitu dengan penjelasan motivasi karyawan adalah dorongan yang membuat karyawan melakukan sesuatu dengan cara dan untuk mencapai tujuan tertentu. Tidak ada keberhasilan mengerjakan sesuatu, seperti mengelola karyawan, tanpa adanya motivasi baik dari manager maupun dari karyawan. Manager membutuhkan keterampilan untuk memahami dan menciptakan kondisi dimana semua anggota tim kerja dapat termotivasi.

Hal ini ternyata memberikan suatu pengaruh positif pada perkembangan dunia usaha termasuk PT.MBC (Mitra Bandung Consortium). PT. Mitra Bandung Consortium adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa hiburan, dan *lifestyle* di Indonesia. PT. Mitra Bandung Consortium merupakan manajemen yang memegang seluruh aspek operasional dan pemilik dari Embassy, Score, dan sekarang merambah pada Inocence.

Penulis dalam melakukan penelitian di PT Mitra Bandung Consortium dengan melihat fenomena sekarang ini yaitu makin meningkatnya pertumbuhan dikota Bandung, maka dengan sewajarnya pertumbuhan tersebut akan diikuti pula oleh sektor-sektor lain salah satunya adalah sektor industri jasa. Seiring dengan bertumbuhnya kota Bandung sebagai pusat hiburan dan perbelanjaan ditanah air yang sering dikunjungi oleh wisatawan dalam dan luar negeri, maka keberadaan sektor industri jasa tersebut memberikan peluang yang potensial dan menguntungkan bagi para pengembang maupun pengusaha yang menjalankan bisnis didalamnya.

Setelah menyimak fenomena tersebut maka PT. Mitra Bandung Consortium sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa membuka outlet Embassy, Score, dan Inocence sebagai tempat yang menyuguhkan makanan, minuman serta hiburan yang saat ini banyak digemari oleh kalangan masyarakat. Dalam menjalankan bisnis ini tentunya PT. Mitra Bandung consortium memiliki banyak hambatan, salah satunya yaitu persaingan yang ketat dengan perusahaan-perusahaan lain yang bergerak dalam bidang yang sama.

Sumber daya manusia merupakan salah satu aset perusahaan dan menentukan dalam keberhasilan pencapaian tujuan dari perusahaan atau organisasi tersebut. Sumber daya manusia mengatur sumber-sumber ekonomi atau faktor-faktor produksi

lainnya, Sumber daya alam, modal, teknologi dan sebagainya. Tujuan suatu organisasi atau perusahaan akan tercapai bilamana terjadi sinergi yang efisien dan efektif antar sumber-sumber ekonomi, yang salah satunya adalah sumber daya manusia. SDM (Sumber Daya Manusia) adalah aset penting dalam suatu organisasi atau perusahaan didalam mencapai tujuannya. Untuk memenuhi tuntutan tersebut PT. Mitra Bandung Consortium harus memiliki karyawan atau pegawai-pegawai berkualitas yang memiliki keahlian, kreatif, inovatif, dan inisiatif dalam bekerja sehingga menghasilkan produktivitas yang optimal.

Kompensasi merupakan hal yang penting merupakan dorongan atau motivasi utama seseorang karyawan untuk bekerja. Hal ini berarti bahwa karyawan menggunakan pengetahuan, keterampilan, tenaga dan waktu bukan semata-mata ingin membaktikan atau mengabdikan diri pada organisasi tetapi ada tujuan lain yaitu mengharapkan imbalan atau balas jasa, atas hasil yang telah diberikan. Selain itu juga kompensasi yang diberikan kepada karyawan berpengaruh pada kondisi kerja karyawan tersebut. Oleh karena itu dalam menetapkan kompensasi yang dikaitkan dengan prestasi kerja atau produktivitas sangatlah penting. Sehingga selain akan terwujudnya efisiensi dan efektivitas karyawan bisa juga ditujukan untuk kelangsungan aktivitas organisasi dan rencana-rencana (program) organisasi pada waktu yang akan datang.

Anggaran penjualan adalah fungsi manajemen yang berhubungan dengan penyusunan aktivitas-aktivitas perusahaan untuk waktu yang akan datang. Aktivitas-aktivitas ini meliputi penetapan tujuan yang akan dicapai, perumusan rencana, siapa yang harus melaksanakan, dimana harus dikerjakan, dan bagaimana cara menilai hasilnya. Anggaran yang telah disusun oleh perusahaan dapat digunakan sebagai

dasar untuk melakukan pengendalian, yaitu menilai hasil guna dan daya guna dicapai perusahaan. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, maka akan semakin besar pengaruh setiap kegiatan di dalam perusahaan terhadap pelaksanaan kegiatan lainnya. Hal ini membuat perusahaan harus berusaha dengan sebaik mungkin.

Pengendalian adalah pengarahan aktifitas atas perencanaan yang telah disusun sebelumnya, selain itu pengendalian merupakan penilaian suatu pekerjaan dan mengambil tindakan perbaikan bilamana diperlukan .dengan maksud untuk mendeteksi potensi adanya deviasi atau kelemahan yang terjadi hingga tahap pelaksanaan. Hal-hal yang mencakup dalam fungsi *controlling* ini meliputi penciptaan standar atau kriteria, perbandingan hasil monitoring dengan standar, pelaksanaan perbaikan atas deviasi atau penyimpangan, pemodifikasian dan penyesuaian metode pengendalian dari kacamata hasil penelitian dan perubahan kondisi, serta pengkomunikasian revisi dan penyesuaiannya keseluruhan proses manajemen dengan harapan deviasi atau kelemahan yang pernah terjadi tidak terulang kembali.

Salah satu kegiatan perusahaan yang penting adalah penjualan. Dengan penjualan perusahaan dapat menjaga kelangsungan hidupnya, pendapatan penjualan digunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan. Sedangkan laba merupakan selisih antara jumlah pendapatan dalam suatu periode dengan beban-beban yang terjadi selama periode tertentu, agar memperoleh laba maka cara yang ditempuh adalah dengan memperbesar selisih antara jumlah pendapatan dengan beban-beban tersebut, yaitu dengan menggunakan sumber daya seminimal mungkin untuk hasil yang maksimal.

Dalam menetapkan target penjualan, perlu memperhatikan langkah-langkah dalam tahap penyusunannya. Salah satu unsur terpenting adalah dengan mengkaji realisasi penjualan pada masa lalu dan melihat perubahan-perubahan lingkungan luar yang akan terjadi di masa yang akan datang. Analisis ini sangat penting untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang dimiliki perusahaan, sehingga memberi kesempatan bagi perusahaan untuk dapat mencapai target penjualan secara realistis.

Target penjualan paling sulit diperkirakan secara tepat. Beberapa faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan (*uncontrollable variables*), misalnya permintaan konsumen yang dapat berubah, potensi pasar, situasi ekonomi dan persaingan antar perusahaan hiburan lainnya, turut mempengaruhi terhadap penyusunannya. Untuk itu diperlukan kecermatan dan pertimbangan yang matang dalam menetapkan dan menerapkan pengendalian anggaran penjualan yang tepat dan efektif, agar perusahaan dapat memenuhi target penjualannya dan mencapai tujuannya dalam mencapai laba yang efektif.

Dalam kondisi sekarang ini sangat dibutuhkan karyawan yang berkualitas dan juga produktivitas kerja yang baik dari para karyawan sehingga perusahaan dapat mencapai tujuannya dengan baik. Atas dasar itulah penulis tertarik untuk membuat skripsi yang berjudul : **“Pengaruh Kompensasi Terhadap Motivasi Karyawan dalam Pencapaian Target Penjualan”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar penelitian diatas, penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem kompensasi yang diterapkan oleh PT Mitra Bandung Consortium ?
2. Seberapa besar pengaruh kompensasi terhadap motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis adalah untuk mengetahui kebijakan kompensasi dan tingkat motivasi karyawan dalam pencapaian target penjualan, khususnya PT.MBC (Mitra Bandung Consortium)

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui asas-asas kompensasi di PT. Mitra Bandung Consortium.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi sistem kompensasi di PT. Mitra Bandung Consortium.
3. Untuk mengetahui Tujuan pemberian kompensasi di PT. Mitra Bandung Consortium.
4. Untuk mengetahui jenis kompensasi yang diberikan di PT. Mitra Bandung Consortium kepada karyawan.
5. Untuk mengetahui tahapan-tahapan yang dilakukan PT. Mitra Bandung Consortium dalam menetapkan kompensasi.
6. Untuk mengetahui metode yang digunakan PT. Mitra Bandung Consortium dalam memberikan kompensasi.

7. Untuk mengetahui waktu pembayaran kompensasi yang dilakukan PT. Mitra Bandung Consortium.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis
 - a) Sebagai latihan dalam menerapkan ilmu yang didapat semasa perkuliahan dan sebagai tambahan ilmu pengetahuan yang membandingkan antara teori dan kenyataan yang ada.
 - b) Mengembangkan ilmu yang telah didapat sehingga dapat diaplikasikan dalam dunia kerja yang sesungguhnya.
 - c) Menambah wawasan dan pengalaman tentang dunia kerja yang sesungguhnya sehingga mahasiswa dapat mempersiapkan diri untuk terjun ke dunia kerja.
 - d) Mengetahui segala proses pekerjaan dibidang seksi kepegawaian yang merupakan tempat kegiatan kerja praktek penulis ditempatkan.
2. Bagi Perusahaan
 - a) Untuk memberikan masukan atau saran kepada perusahaan.
 - b) Membantu karyawan karena mahasiswa dapat mengerjakan sebagian tugas-tugas mereka.
 - c) Membina hubungan kemitraan antara perusahaan dengan perguruan tinggi.
3. Bagi Perguruan Tinggi
 - a) Membekali kemampuan dasar yang memberikan kemampuan kepada

mahasiswa untuk menyesuaikan diri dengan perubahan dalam dunia pekerjaan.

- b) Meningkatkan kualitas program praktek kerja lapangan mahasiswa.
- c) Meningkatkan kemampuan tenaga pengajar agar memberikan kuliah yang relevan dengan dunia kerja disamping itu mutu akademisnya.
- d) Membina hubungan kemitraan antara perguruan tinggi dan perusahaan dalam sarana dan prasarana pendidikan.

